

TREBALL FINAL DE GRAU

MEMÒRIA

GRAU EN ADE

CURS 2017-18

Pla d'empresa: EC interiorista

Autor/a: Ester Cortada Segarra

Tutor/a: Mariona Farré Perdiguier

Data: 31 de Maig del 2018

ÍNDEX

Resum executiu	4
Paraules clau	4
Introducció	5
1. Presentació de la promotora	6
1.1. Identificació de la persona emprenedora	6
1.2. Aportacions econòmiques	6
2. Descripció de l'activitat	6
2.1. El servei	6
2.2. Necessitats que cal cobrir	7
2.3. Àmbit d'actuació i ubicació	7
3. Anàlisi de l'entorn	8
3.1. Anàlisi de l'entorn general	8
3.1.1. Entorn econòmic	8
3.1.2. Entorn Sòcio-Demogràfic i cultural	11
3.1.3. Entorn Tecnològic	12
3.1.4. Entorn físic	12
3.2. Anàlisi del sector	13
3.2.1. Descripció del sector	13
3.2.2. Anàlisi de les forces competitives	14
3.3. Anàlisi de mercat	15
3.3.1. Descripció del mercat: Àmbit, evolució i tendències	15
3.3.2. Segmentació de mercat	15
3.3.3. Anàlisi dels clients: comportament del consumidor	16
3.3.4. Anàlisi de la competència	16
3.3.5. Anàlisi dels proveïdors	17
3.4. Anàlisi DAFO	18
4. Pla estratègic	19
4.1. Missió	19
4.2. Objectius de l'empresa a curt i llarg termini	19
4.3. Estratègia competitiva de l'empresa	20
4.4. Pla d'actuacions	20

5. Pla de màrqueting	21
5.1. Públic objectiu i previsió de vendes	21
5.1.1. Previsió de vendes	22
5.2. Estratègia de posicionament	22
5.3. Màrqueting mixt	23
5.3.1. Política de producte	23
5.3.2. Política de preu	24
5.3.3. Política de comunicació	24
5.3.4. Política de distribució	25
6. Pla d'operacions	25
6.1. Descripció tècnica del servei	25
6.2. Descripció del procés	25
6.3. Capacitat instal·lada	27
6.4. Logística i gestió de materials	27
6.4.1. Pla d'aprovisionaments i compres	27
6.4.2. Gestió d'estocs: magatzem.....	30
6.4.3. Gestió de clients	30
6.5. Localització de l'empresa	31
6.6. Descripció del local i distribució en planta: LAYOUT	32
6.7. Gestió mediambiental	33
7. Estructura legal	33
7.1. Forma jurídica	33
7.2. Tràmits a realitzar: agenda de constitució	35
7.3. Altres normatives a aplicar: obligacions fiscals	36
7.4. Altres normatives a aplicar: obligacions laborals	38
7.5. Altres aspectes a tenir en compte	38
8. Pla econòmic financer	40
8.1. Antecedents i supòsits de treball	40
8.2. pla d'inversions i de necessitats inicials	41
8.3. Pla de finançament inicial	42
8.4. Compte de resultats provisional	43
8.5. Pressupost de tresoreria inicial	44
8.6. Balanç de situació provisional	45
8.7. Anàlisi de Viabilitat Econòmic financera	45
8.7.1. Anàlisi del punt mort de l'empre	45

8.7.2. Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials	46
8.7.3. Anàlisi Econòmic: indicadors de rendibilitat de l'empresa	47
9. Direcció i control	47
9.1. Indicadors de control	47
9.2. Pla de contingències	47
10. Conclusions	49
11. Bibliografia i Webgrafia	50

Resum executiu

Aquest treball es tracta de la posada en marxa d'un estudi d'interiorisme dins la ciutat de Tàrraga. El negoci que vull iniciar tindrà el nom comercial "*EC Interiorista*", i és un projecte creat per jo mateixa, és a dir, la forma jurídica més adequada per a dur a terme el projecte serà com a persona física i autònoma. La idea parteix de les necessitats d'adequació d'habitatges i adaptar les llars, d'equipaments d'espais urbans, concepció i disseny d'espais comercials i lúdics, crear muntatges efímers, redissenyar oficines i espais de treball amb nous materials i avenços tecnològics, dotació d'instal·lacions i rehabilitació d'espais.

L'objectiu d'aquest pla d'empresa, per tant, es demostrar si aquest negoci és viable i es pot dur a terme. Per arribar amb aquesta conclusió, proposaré un seguit d'hipòtesis i plantejaments dins d'un entorn específic tenint en compte la competència, la ciutat i el tipus sector d'empresa que es planteja.

No és una idea de negoci innovadora, ja que existeixen molts despatxos d'interioristes i de decoració d'interiors dins la província de Lleida, tot i així, per poder aconseguir èxit, hauré de destacar en trets característics que em diferenciïn de la competència, i d'aquesta manera guanyar posició en el mercat.

Paraules clau

Interiorista, disseny, decoració, projectes, espais, renders, innovació i competència

Introducció

En els últims anys hi ha una revolució en el món de l'interiorisme i la decoració, s'ha estés molt i encara està en fase d'expansió. Dit això, tant a nivell professional com d'estudis d'aquesta especialitat, està en auge. El Pla d'empresa que es presenta en aquest treball, proposa l'obertura d'un estudi interiorista dins la ciutat de Tàrrrega que pot tenir molt bona acollida per part dels clients i pot ser una bona oportunitat de negoci.

L'objectiu és estudiar la viabilitat del projecte analitzant les estructures d'ingressos i costos per tal de calcular el llindar de rendibilitat així com les inversions i el finançament necessari per poder posar en marxa el negoci.

Per elaborar aquest treball es començarà fent una breu introducció sobre la descripció de l'activitat. Seguidament, es farà un estudi de l'entorn i el sector que em dirigeixo per aconseguir un bon anàlisi de mercat per examinar la competència i les preferències dels clients. A continuació s'establirà l'estratègia comercial on s'elaborarà un pla de màrqueting per arribar amb força al meu públic objectiu, i per tal de fer conèixer l'estudi interiorista als clients, així com el pla econòmic i financer del projecte. Per fer-ho es buscaran dades en diverses pàgines web, llibres i es visitaran empreses per recollir informació. Finalment, s'establirà la forma jurídica més adequada, en aquest cas autònom i els tràmits que s'han de realitzar davant de les diferents administracions.

Per confeccionar el Pla d'Empresa, s'aplicaran tots els coneixements que s'han adquirit cursant el Grau d'Administració i Direcció d'Empreses.

1. Presentació de la promotora

1.1. Identificació de la persona emprenedora

L'equip fundador o promotora sóc jo mateixa com a empresària individual, i el meu projecte tindrà com a raó social, EC interiorista. Aquesta denominació està composta per dos paraules, la primera són dues lletres amb majúscules que signifiquen les primeres lletres del meu nom i cognom, i la segona paraula fa referència a que em dedico.

La forma jurídica escollida és d'un autònom, és a dir, persona física, ja que realitzo en nom propi i per mitjà d'una empresa, una activitat comercial i professional. Així doncs, tinc el control total de l'empresa, i sóc qui respon a totes les obligacions que contregui. He de respondre amb el meu patrimoni personal els deutes generats a l'activitat, la meva responsabilitat és il·limitada i he de fer front en solitari a les despeses i les inversions, així com a la gestió i administració. És una forma empresarial idònia pel funcionament d'empreses petites d'un únic soci com en el meu cas.

Autònoma:

Ester Cortada Segarra amb DNI XXXXXX, nascuda i resident actualment a Tàrraga. Amb experiència laboral de cara al públic i d'administració en el negoci familiar.

1.2. Aportacions econòmiques

Com a empresària individual, em dedicaré a la jornada laboral completa al negoci. Pel que fa als caps de setmana, no hi ha previst donar activitat dins el local, encara que com a autònoma i dins els sectors al que em dedicaré, pot ser que des de la l'habitatge personal hagi de realitzar i dur a terme algunes gestions, en el cas que durant la setmana no hagi pogut complir per terminis puntuals.

L'aportació econòmica es farà de la següent manera; aportaré el 100% de la inversió, és a dir 25000 euros.

2. Descripció de l'activitat

2.1. El servei

El disseny d'espais tant d'interiors com exteriors, avui dia és un sector en auge que dona moltes idees i diferenciació a la creació d'empreses. Aprofitant aquesta oportunitat de negoci que se'm presenta, i que és la meva vocació, he decidit realitzar un estudi d'interiorisme per a qualsevol necessitat i àmbit.

Espais interiors i exteriors:

- Espais d'habitatges i llars
- Espais urbans i socials

- Espais comercials i lúdics
- Espais efímers
- Espais d'oficines
- Jardins, terrasses i parcs
- Esdeveniments commemoratius

Els horaris estaran adaptats a les necessitats dels usuaris. Així doncs, el local obrirà a les nou del matí fins la una i mitja del migdia, i de les quatre de la tarda fins les set i mitja del vespre.

Vull oferir, idees, innovació, eficiència i rapidesa en els projectes, plànols 2D i plànols 3D d'obra i distribució, mostres de materials amb els seus croquis, renders d'imatges prèvies als resultats (simulacions), contactes de personal de construcció, transport i desplaçament per anar a les obres i poder-les gestionar i portar un control d'elles, i qualitat.

2.2. Necessitats que cal cobrir

Vull que els meus clients estiguin satisfets al 100% amb el meu servei i que es sentin a gust dins al local i també amb la meva manera de treballar. Quan un client m'ha escollit per a que li dissenyi algun espai, es perquè realment confia amb mi, ja que conviurà amb aquella zona que jo he pensat, he distribuït, he decorat i he executat amb les seves necessitats però també al meu gust. Així doncs, podríem dir que primerament he de fer com de psicòloga per entendre que vol el client i que s'espera de mi, ja que cada client que obra la porta, és un espai nou per descobrir, projectar i aprendre, ja que cada obra és un repte.

Cobreixo les necessitats de les persones i famílies que desitgin adequar, dissenyar, redissenyar, equipar, reformar, decorar i rehabilitar espais, ja siguin d'habitatge, com urbans i/o comercials, d'una manera innovadora, còmoda i pràctica, i ambientat per a qualsevol edat. També a aquelles persones que tinguin un espai fóra de la nova normativa, ja que s'ha actualitzat la guia tècnica i hi han hagut modificacions per part del col·legi d'arquitectes.

L'àrea geogràfica d'actuació estarà principalment concentrada al centre de Tàrraga. Aquesta elecció, com ja esmentaré posteriorment, és deguda per facilitar l'accés dels clients i amb molta proximitat de les zones d'aparcament.

2.3. Àmbit d'actuació / instal·lacions i ubicació

Fent un anàlisi de la població de les diferents zones Tàrraga, he decidit situar el meu negoci en el barri del Carme. El servei es donarà lloc al carrer del Carme número 24 de Tàrraga, i la seva situació és privilegiada, ja que es troba al centre de la ciutat on hi ha tot tipus de comerç i gairebé sense competència. Envoltada d'un gran nombre de botigues i bars fa que sigui una zona amb molt moviment social. És un carrer peatonal, per tant, és de fàcil accés caminant, amb pàrquings i zones d'aparcaments molt propers, màxim de cinc minuts caminant.

3. Anàlisi de l'entorn

3.1. Anàlisi de l'entorn general

3.1.1. Entorn econòmic

La conjuntura econòmica s'explica perfectament en una publicació que el Departament d'Economia i Hisenda fa trimestralment i publica en la pàgina web de la Generalitat de Catalunya, a continuació es destacaran els punts més importants de forma esquemàtica.

- **“Es mantenen les expectatives favorables sobre l'economia mundial: l'FMI (Fons Monetari Internacional) preveu que creixerà un 3,9 % aquest any i el 2019.** L'expansió està altament sincronitzada a nivell global i, tot i les mesures proteccionistes anunciades pels EUA i per la Xina, es preveu que el comerç mundial i la inversió s'accelerïn.
- **L'economia catalana registra el primer trimestre del 2018 un creixement intertrimestral d'un 0,8 %, el mateix increment que es va registrar el quart trimestre del 2017.** En termes interanuals el creixement és d'un 3,3 %, el mateix ritme que presentava el PIB a la primera meitat del 2017. L'economia catalana manté, per tant, un avanç molt significatiu, i no es detecten senyals de moderació.
- **El ritme de creixement de l'economia catalana supera el creixement del conjunt de l'Estat.** En termes intertrimestrals, el PIB català supera en una dècima el creixement espanyol, que segons la primera estimació de l'INE ha crescut un 0,7 %. La taxa de variació interanual del PIB català se situa en el 3,3 %, 4 dècimes per sobre del PIB espanyol.
- **El VAB (Valor Agregat Brut) del sector industrial modera una mica l'expansió, però segueix amb un creixement intens (5,1 % interanual).** La producció industrial continua amb un augment més fort a Catalunya que a la zona euro i les principals economies europees, amb un increment força generalitzat per branques d'activitat.
- **La construcció ha seguit mostrant una forta expansió durant els primers mesos del 2018, amb un creixement del VAB d'un 6,4 % interanual.** Els principals indicadors d'activitat segueixen a l'alça, si bé es detecta una lleu moderació puntual en les compravendes i en els visats d'habitatges iniciats.
- **Pel que fa a l'obra pública, els primers mesos d'enguany ha mantingut la recuperació observada el 2017.** L'augment de la licitació el 2017 es va concentrar en les administracions territorials (Generalitat i administració local) i, més recentment, s'ha vist reforçada per la licitació d'obres de l'Administració central i la Seguretat Social.
- **El sector de serveis ha mantingut el primer trimestre del 2018 un avenç del VAB d'un 2,7 % interanual, molt similar al de la segona meitat de l'any passat.** L'indicador d'activitat als serveis (IASS) mostra més dinamisme els primers mesos del 2018, després d'una lleu desacceleració durant els mesos previs.
- **L'any 2018 es manté la tendència favorable en els indicadors turístics, després dels bons resultats de l'any 2017** (en el conjunt del 2017 el nombre de visitants va augmentar

un 5,0 % i la despesa turística un 9,6 %, tot i produir-se una desacceleració els darrers mesos de l'any). En particular, durant els dos primers mesos del 2018 destaca el creixement de la despesa turística total, que augmenta un 11,1 % interanual, superior a l'increment de l'arribada de turistes (3,5 %), fet que indica que el turisme que rebem és un turisme de major valor afegit.

- **Per components de la demanda, tant la demanda interna com la demanda externa van registrar aportacions positives al creixement durant 2017**, fet que comporta un patró de creixement més equilibrat que en altres períodes d'expansió. La demanda interna va enregistrar un creixement del 3,1 %, una mica més accentuat que el 2016 (2,7 %). Aquest creixement més alt s'explica per un repunt en la inversió i pel creixement de la despesa de consum de les administracions públiques. El saldo amb l'exterior va aportar 0,7 punts percentuals al creixement, menys que el 2016, a causa de la reducció del superàvit amb la resta d'Espanya. En canvi, el **saldo amb l'estranger va millorar fins a assolir una aportació al creixement d'un punt percentual, la més alta en 4 anys**.
- **El superàvit comercial de béns i serveis de l'economia catalana l'any 2017, comptant la part amb l'estranger (6,5 % del PIB) i la part amb la resta de l'Estat (5,7 % del PIB) se situa en un 12,2 % del PIB**, 3 dècimes menys que el 2016. Mentre que el saldo amb l'estranger va millorar el 2017, el superàvit amb Espanya es va reduir. El superàvit comercial de Catalunya és molt destacat, el quart més elevat entre els estats membres de la UE i superior al 2,7 % del conjunt de l'Estat espanyol i al 3,5% de mitjana a la UE.
- **Les exportacions de béns mantenen una evolució positiva i augmenten un 4,9 % interanual els dos primers mesos del 2018**. L'increment és gairebé generalitzat per sectors econòmics, mentre que les exportacions destinades als mercats fora de la UE són les que més augmenten. Les exportacions comunitàries mostren també un creixement significatiu (4,6 %). Cal recordar que l'any 2017 les exportacions catalanes de béns es van accelerar i van créixer un 8,7 % en valors corrents, afavorides pel creixement del comerç mundial (5,4 % en volum).
- **Les exportacions d'alt contingut tecnològic van créixer un 9 % el 2017**, una taxa molt semblant al creixement mitjà de les exportacions de productes industrials (8,9 %). Des del 2014, les exportacions de més contingut tecnològic han anat guanyant pes, i el 2017 ja representen un 10,8 % del total de les exportacions industrials.
- **Pel que fa a les importacions, les dades dels dos primers mesos del 2018 mostren un creixement important, del 9,0 % interanual en valors corrents**, que representa una acceleració en volum tenint en compte la moderació dels preus.
- **El mercat de treball ha seguit oferint una evolució molt positiva els primers mesos del 2018. L'afiliació a la Seguretat Social ha continuat amb un creixement significatiu, d'un 3,7 % interanual el primer trimestre**, que supera el del passat trimestre (3,4 %). L'EPA també confirma l'expansió de **la població ocupada, que creix un 3,3 % interanual**. L'enquesta mostra com en termes absoluts l'ocupació ha crescut en 105.300 persones en comparació amb el primer trimestre del 2017. Al **conjunt de l'Estat l'ocupació augmenta**

a un ritme inferior al de Catalunya: segons l'EPA creix un 2,2 % interanual el primer trimestre, mentre que l'afiliació s'incrementa un 3,5 % interanual.

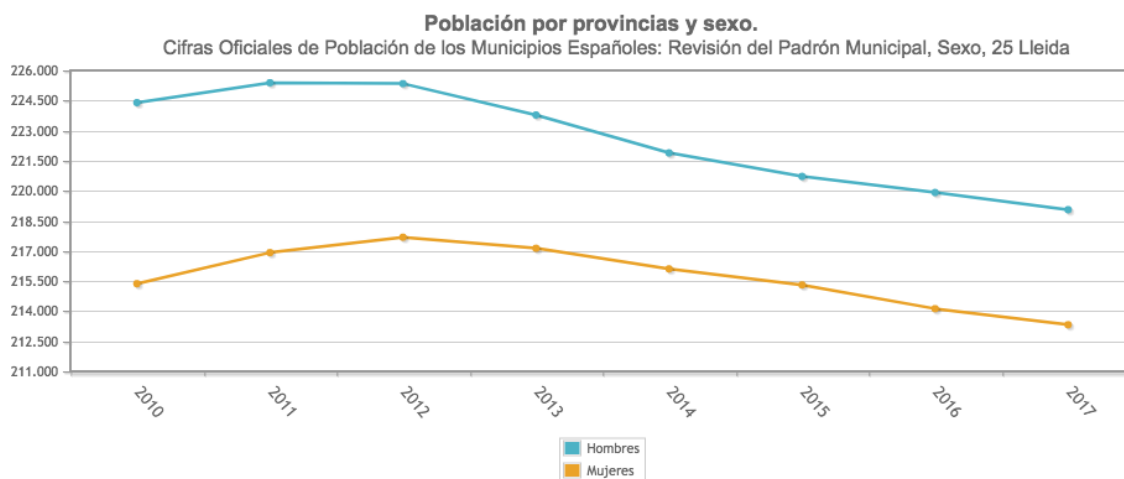
- **Les dades d'afiliació mostren una creació d'ocupació en tots els grans sectors d'activitat, excepte a l'agricultura.** D'altra banda, segons l'EPA creix l'ocupació a jornada completa, i es recupera la població ocupada no assalariada. L'ocupació indefinida creix a un ritme notable (2,7 % interanual) però perd una mica d'impuls en favor de l'ocupació temporal. Tot i això, en termes absoluts, gairebé el 75 % de llocs de treball assalariats creats en els últims dotze mesos són indefinits.
- **La població en atur experimenta la caiguda interanual més intensa en tretze anys (-20,5 %)**, gràcies a la creació d'ocupació i al lleu retrocés de la població activa.
- **La taxa d'atur ha disminuït fins a un 12,2 %, la taxa més baixa des de finals del 2008.** Continua també reduint-se la proporció d'atur de llarga durada i de molt llarga durada, fins a un 46,5 % i un 32,5 %, respectivament.
- **La inflació ha augmentat una mica els dos darrers mesos, i se situa en un 1,5 % interanual el mes de març. La inflació subjacent (1,4 % el març) també s'està accelerant lleugerament, després dels increments moderats dels darrers mesos del 2017.** Dins de la inflació subjacent, el grup més inflacionista és el de l'alimentació elaborada, les begudes i el tabac (2 % interanual). **El cost laboral per treballador i mes del quart trimestre del 2017** va mantenir una evolució continguda, amb un increment del 0,3 % interanual. La inflació (d'un 1,7 % interanual en mitjana del quart trimestre) va ser superior a l'evolució del cost laboral per sisè trimestre consecutiu.
- **En el conjunt del 2017, el cost laboral per treballador i mes va reduir-se un 0,3 %** (el 2016 havia augmentat un 0,1 %). La pauta de moderació en els costos laborals s'estén a tots els sectors productius. En el conjunt de l'Estat el cost laboral va augmentar un 0,2 % l'any 2017.
- **La majoria de mercats borsaris inicien el primer trimestre de l'any amb pèrdues però milloren el mes d'abril.** Tot i això, l'IBEX-35 acumula fins a finals de l'abril una caiguda d'un 0,9 % anual, a causa del fort descens durant el primer trimestre de l'any, que s'ha vist compensat parcialment pel bon comportament de l'abril. L'índex principal de la Borsa de Barcelona, el Barcelona Global 100 presenta guanys del 0,3 % fins a l'abril. Pel que fa al volum de contractació de la Borsa de Barcelona, destaca el descens de la negociació d'accions durant el primer trimestre.
- **El primer trimestre del 2018, els ingressos no financers de la Generalitat augmenten un 2,4 % anual.** En particular, destaca el creixement de les bestretes del model de finançament (3,7 %). Al mateix període, la **recaptació de l'Agència Estatal d'Administració Tributària a Catalunya ha augmentat un 9,9 % anual, mentre que en el total de les comunitats autònomes ho ha fet en un 3,3 %.**

- **Pel cantó de la despesa, el primer trimestre del 2018 les obligacions reconegudes per despeses no financeres creixen un 10 % anual**, en bona part perquè el major ritme de comptabilització d'algunes partides està impulsant l'execució de la despesa.”¹

Per tant després d'aquest anàlisis veiem que els indicadors són positius, i per tant dóna una confiança a qualsevol emprenedor per poder dur a terme la seva idea de negoci, ja que sembla que la crisi s'està acabant i l'economia continua creixent. Destacar el punt de la construcció on s'esmenta que durant el primer trimestre ha crescut i la previsió es de que es mantindrà estable i això es un indicador molt favorable pel negoci que vull posar en marxa.

3.1.2. Entorn Sòcio-Demogràfic i cultural

La població a nivell autonòmic, va augmentant des del 2015, en canvi a nivell provincial (Lleida) ha anat reduint-se la població des del 2011, això suposa una menor natalitat vinculada a un menor nombre de persones que formen les famílies, per així, poder millorar el seu nivell de vida persona.



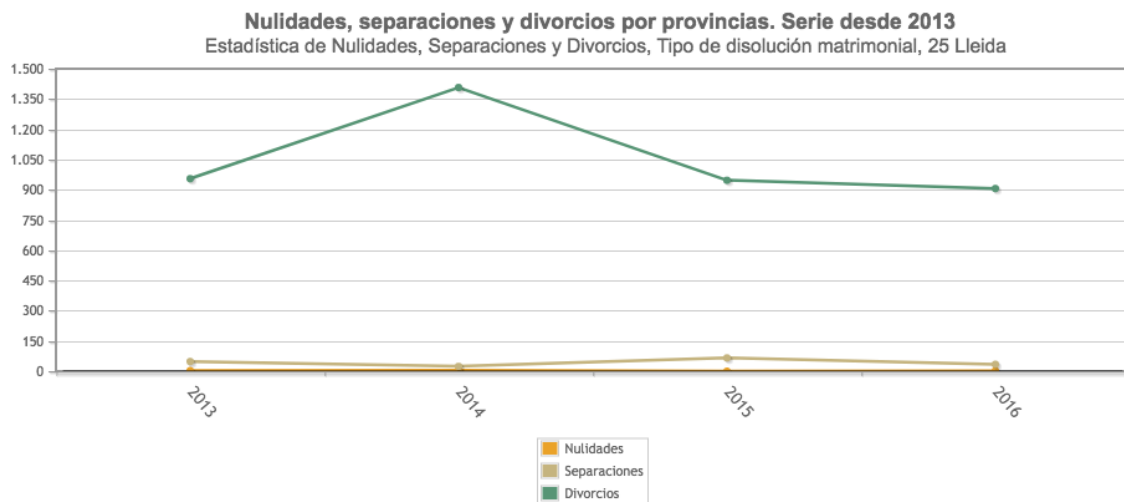
Taula 1: Població de Lleida separada per sexes ²

La major inestabilitat de algunes famílies, el gran nombre de separacions i divorcis, pot augmentar el nombre d'habitatges per una sola persona, amb les seves necessitats, com per exemple, moblar-se un pis més petit, també les sentències dels jutges poden afectar en aquest negoci, perquè si obliga a que els nens tenen de viure sempre a la mateixa casa i son els progenitors qui han d'anar-se alternant la casa obliga a que aquell nucli familiar ha de tenir tres habitatges, la del pare, la mare per una altra banda i la mixta que es on viurà sempre el fill. Tal i com mostra el següent gràfic es pot veure que el 2014 a la província de Lleida va arribar al moment més alt amb 1400 divorcis i que ara ha anat disminuït però en continua havent molts.

¹Nota de Conjuntura Econòmica número 99 (abril de 2018)

http://economia.gencat.cat/ca/70_ambits_actuacio/economia_catalana/Conjuntura-economica/

² Taula obtinguda: <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2852>

Taula 2: Nul·litats, separacions i divorcis a Lleida³

La cultura i la educació també són dos factors importants a tenir en compte perquè les necessitats canviaran molt d'un usuari a un altre, avui en dia tothom té accés a internet, i per tant, la societat està informada dels productes, preus, etc.. El que significa que el client quan vindrà a l'estudi ja tindrà una idea del que vol i la meua tasca serà millorar la idea del client.

3.1.3. Entorn Tecnològic

L'impacte de les noves tecnologies és crucial en el sector del disseny, no només per les noves possibilitats que ofereix, sinó per la reducció de temps i costos que la seva utilització comporta. En general, el nivell d'equipament tecnològic del disseny d'interiors és alt, ja que utilitzaré l'Autocad per plànols 2D i Sketchup i entre altres per plànols a 3D, i així aconseguir uns bons renders.

Amb les noves tecnologies d'informació i comunicació, les empreses poden obtenir avantatges competitives i estar de manera permanent en el mercat. Les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) a les cases, també ha suposat un avantatge per a les empreses, ja que el consumidor a través d'internet, pot utilitzar tots els serveis que ofereixen.

Amb globalització d'internet, apareixen les xarxes socials, que cada vegada són més importants i les empreses es veuen obligades a utilitzar-les per aconseguir informació i comunicar-se amb els seus clients.

3.1.4. Entorn físic

La província de Lleida té una superfície de 12.173 km² "és una demarcació administrativa amb capital a Lleida⁴ que aglutina 229 municipis del nord-oest de Catalunya, amb una població total

³ Taula obtinguda: <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=20173>

⁴ <http://www.lleida.com/territori>

de 439.253 habitants, la menys poblada de Catalunya. El govern provincial és la Diputació de Lleida amb seu a l'edifici anomenat Palau de la Diputació a la rambla de Ferran de Lleida.

Està previst, en virtut de la llei de vegueries aprovada pel Parlament de Catalunya, que la Diputació de Lleida sigui substituïda inicialment per un consell de vegueria i posteriorment per dos: el de la vegueria de Lleida i el de la vegueria de l'Alt Pirineu i Aran.

En aquesta província s'hi troba la Vall d'Aran, vall de muntanya culturalment occitana i en la qual s'hi parla una varietat de la llengua occitana, tradicionalment coneguda com a aranès."

Presentada ja, la província de Lleida, hem centraré amb la ciutat de Tàrraga, que té uns 16600 habitants i s'estén en una superfície de 88,36 Km².

La ciutat de Tàrraga⁵, es la capital de la comarca de l'Urgell, es troba situada a la plana de Lleida i a uns 100 quilòmetres de Barcelona i a 50km de Lleida.

Té un eix comercial i de serveis destacat de la zona.

El seu terme municipal fa de llaç d'unió entre els altiplans de la Segarra i l'Urgell i comprèn a la vegada els pobles d'Altet, Claravalls, la Figuerosa, El Talladell, Riudovelles i Santa Maria de Montmagastrell.

Ubicada als marges del riu Ondara, el municipi presenta una climatologia mediterrània continental, amb una temperatura mitjana de 13.9º (hivern 4,6º i estiu 30º) i una pluviometria de 451 mm de precipitació anual.

3.2. Anàlisi del sector

EC interiorista, es troba emmarcada al sector de serveis. En aquest sector econòmic s'engloben totes aquelles activitats que no produeixen béns materials de manera directa, sinó serveis que s'ofereixen per satisfer les necessitats de la població.

3.2.1. Descripció del sector

El disseny d'interiors s'ocupa de projectar els espais que habitem, contribuint a millorar la productivitat i/o el confort dels llocs on es desenvolupen diferents activitats empresarials, comercials i domèstiques. Aquesta disciplina del disseny actua sobre factors físics, ambientals, socials i emocionals: so, temperatura, llum, olor, colors, distribució d'espais, materials, etc.

A més d'aportar elements que facin més atractiva una estada, el disseny d'interiors compleix, plenament, el seu objectiu si és capaç de potenciar una determinada imatge d'aquest entorn físic. Té, per tant, un doble impacte: sobre la qualitat de vida dels usuaris d'aquests espais i sobre la imatge del negoci o activitat que es va a desenvolupar en ells.

El seu camp d'actuació va des d'oficines, hotels, bars, botigues, aeroport, i habitatges, fins als projectes d'arquitectura efímera, com estands firals, exposicions, aparadors i escenografies per a cinema, teatre i televisió.

⁵ <http://www.lleida.com/poblacions/tarrega>

El dissenyador d'interiors sol proveir a l'obra de professionals del sector de la construcció (instal·ladors, lampistes, guixaires, tapissers, etc.), als quals dirigeix per controlar la qualitat de l'execució i el compliment dels terminis. El col·lectiu professional dels dissenyadors d'interiors està fortament atomitzat.

La forma de treballar permet sobreviure amb pocs projectes, atès que els interioristes, en general, són contractats per la seva capacitat de disseny, però cobren pels seus serveis integrals de gestió del projecte, retirant un percentatge de la inversió total del projecte i obra en concepte d'honoraris.

Molts professionals del sector complementen la seva activitat amb botigues de decoració pròpies, com una fórmula per generar ingressos alternatius i captar clients. En tot cas, convé ressaltar que en aquesta investigació sobre el sector en el meu treball, no s'han contemplat les botigues, doncs, per coherència metodològica, he decidit incloure només l'activitat de venda de serveis professionals de disseny, sobretot l'activitat domèstica.

El disseny d'interiors té un prestigi creixent, i està molt lligat als cicles econòmics i a la inversió. Els interioristes professionals estan molt presents en l'àmbit comercial (hotels, restaurants, botigues, etc.), encara que està proliferant la seva presència en projectes de decoració per a particulars, en habitatges d'estatus alt o mitjà-alt.

On té un enorme potencial de desenvolupament és en el camp de les oficines. Allà la seva presència és encara testimonial, tot i que es reconeix de forma creixent la importància de l'aspecte de l'oficina, tant per a la millora de productivitat dels treballadors com sobre la percepció davant els clients i visitants.

3.2.2. Anàlisi de les forces competitives

L'important per a l'empresa ja no és disposar d'avantatges competitives en determinat període, sinó tenir la capacitat estratègica per renovar-se constantment. Per tant, la rivalitat entre interioristes és relativament important ja que un cop començat un projecte amb el client, s'aconsegueix fidelitzar fortament amb aquest. El servei que ofereixo s'identifica com a servei substitutiu, per això és important innovar-se i renovar-se.

Hem de tenir present que els costos de fabricació i disseny són més alts en la nostra empresa que en una que fabriquí en massa, però hi ha una veritable necessitat d'innovar i d'especialitzar-nos en el disseny i la qualitat.

També cal dir que l'atenció personalitzada al client, és una gran força competitiva respecte la competència.

3.3. Anàlisi de mercat

3.3.1. Descripció del mercat: Àmbit, evolució i tendències

Al llarg del temps les tendències han anat canviant, i també el disseny d'interiors ha anat evolucionant de diferents maneres.

Quan es parla de disseny d'interiors es parla de moviments socials, l'evolució de pensar i de les formes en el món que vivim, més que amb el materials, és amb la configuració de les orientacions i estils de vida que la gent ha anat tenint al llarg del temps.

Durant els anys 50, el radicalisme va tenir una influència molt important a les cases, eren línies suaus però marcades, molta combinació de colors, eren dissenys considerats plans i avorrits, per la etapa que es va viure.

Deu anys més tard les característiques socials van anar evolucionant a una tendència post-modernista, on buscava el impactar a la gent, alguna tendència podria ser el "Pop Art".

Durant els anys 80 es va agafar una tendència futurista, "shabby chic" i "avant garde", on la geometria era la clau del mobiliari.

Una dècada després als 90 va començar a tenir les primeres pinzellades de minimalisme, mobles d'una sola peça, amb materials duradors.

Ara les noves tendències són, tenir menys i aconseguir més (less is more), és a dir, economitza el disseny i la inversió, aprofitar millor l'espai sent còmode, pràctic i funcional i tenir una major durabilitat dels mobles.

3.3.2. Segmentació de mercat

Dins la segmentació de mercat podríem dividir-ho en variis criteris:

Criteri demogràfic, segons el poder adquisitiu, l'edat, i la professió.

El nostre públic objectiu serien, els clients que acaben d'adquirir un habitatge nou i està per moblar, ja sigui d'un domèstic o també d'ús professional, així podríem fer un disseny complet de l'interior de l'habitatge.

També podrien ser clients que volguessin remodelar alguna part o l'interior complet d'una casa que ja tingués uns anys, és a dir, fer reformes o també simplement decorar o rehabilitar un espai.

Pel que fa al criteri geogràfic, la meua zona en aquest cas seria la població de Tàrraga, però que també podríem ampliar a les zones de Cervera, Mollerussa, Lleida, ja que és un sector que no treballa en un únic territori.

Per acabar, dir que cal tenir en compte amb l'estil de vida de les persones, ja siguin les seves aficions, activitats i hobbies, i així focalitzar millor el públic.

3.3.3. Anàlisi dels clients: comportament del consumidor

Avui dia contractar un interiorista està en auge, ja que dins aquest sector en els últims anys ha estat molt parat. Les persones que no tenen un poder adquisitiu mitjà o alt, no contracten un dissenyador per decorar la casa, ja que creuen que poden fer-ho ells mateixos i al seu gust. També passava per reformar o rehabilitar un habitatge, ja que el consumidor buscava directament l'operari, com per exemple el paleta o el fuster, i s'aconsellava a través d'aquestes experts. Avui dia, com ja he dit, aquest sector està en expansió i gràcies a les innovacions dins el món de la construcció, un interiorista va més buscat i és interessant i important pel client tenir un espai confortable, on cada detall ha estat estudiat.

Així doncs, el client serà:

- Famílies, parelles o solters de classe mitjana o alta que no només busquen decorar un espai, sinó fer-ho d'una manera més personal i original contant amb assessorament de professionals.
- Empreses i autònoms que necessiten reformar o rehabilitar les seves oficines i despatxos, buscant el toc d'exclusivitat al seu negoci i millorar d'aquesta manera la seva imatge com a marca i l'experiència del client quan sigui rebut a les instal·lacions.
- Possibles promotores immobiliàries que busquin dissenyar o distribuir els seus pisos pilots, apostant pel disseny com una clau d'èxit en la venda dels habitatges.
- Hotels, restaurants o botigues comercials de nivell mig o alt.

3.3.4. Anàlisi de la competència

Deixant de banda els arquitectes i les botigues comercials de decoració i mobles, que podrien repercutir-me com a servei substituït, destacaré dos interioristes de Tàrraga on la seva posició en el mercat serà similar a la meua.



En primer lloc, Anna Graus Interiorista.

Es un dinàmic i emprenedor estudi d'interiorisme situat a la ciutat de Tàrraga, on l'activitat principal es centra en el desenvolupament integral de projectes d'arquitectura interior.

El mètode de treball, parteix d'un estudi a fons del programa de necessitats del client. No cultivant un estil determinat. Es busca una arquitectura d'interior humana, sostenible, funcional, creativa i adaptada a les necessitats de cada projecte. Molt similar a EC interiorista.

Treballen totes les fases d'un projecte, des de la idea inicial fins al mobiliari final, passant pel desenvolupament i redacció dels projectes bàsics i d'execució, les instal·lacions, el càlcul econòmic i la direcció d'obra, obtenint amb aquest últim millors resultats pel client, ja que totes aquestes fases del projecte poden estar relacionades.

EC interiorista

L'estudi compta amb diversos col·laboradors externs (arquitectes, aparelladors, enginyers, interioristes, etc.) que intervenen en els projectes segons les necessitats.

També compta amb una cartera d'industrials (paletes, electricistes, fusters, etc.).



I en segon lloc, Miquel Àngel Biel. NAPPO.

És un interiorista de Tàrraga on ha obert el seu estudi a dos punts de la província, a Balaguer i Tàrraga. L'activitat principal es centra en el desenvolupament integral dels projectes d'interior. El seu objectiu, és la cerca d'una solució pràctica a cada necessitat que se li plantegi, a través de la creativitat i les emocions.

Els serveis que ofereix als clients, és el projecte de disseny de locals comercials, habitatges, mobiliari i stands. També una decoració d'espais interiors, projectes d'obres noves i reformes parcials o integrals de distribució. Aporta una coordinació i control de les obres i un bon assessorament.

3.3.5. Anàlisi dels proveïdors

A continuació exposaré una taula amb tots els possibles proveïdors per dur a terme el meu estudi i la meva activitat.

Empresa	Preu	Qualitat	Observacions
Garrofé	Mig	Mitja	Millores i reformes del local
Firdecàl	Mig	Mitja	Instal·lacions d'electricitat i calefacció
Comercial Sans	Mig	Alta	Màquina de té
Textura	Alt	Alt	Tovalloles
Mats Màtica	Mig	Alt	Software i Hardware
Fusteria Cortada	Mig	Alt	Taules i armaris
Mobles Urgell	Mig	Mitja	Cadires, làmpades i taula de llum

A més a més he de tenir en compte els operaris que contractaré per a les possibles obres.

Empresa	Preu	Qualitat	Observacions
Garrofé	Mig	Mitja	Paletes
Firdecàl	Mig	Mitja	Instal·lacions d'electricitat, calefacció i aigua
Ramon Rius	Mig	Mitja	Envidriament del projecte
Comercial Sans	Mig	Alta	Electrodomèstics per equipar el projecte

Fusteria Cortada	Mig	Alt	Qualsevol mobiliari del projecte
Mobles Urgell	Mig	Mitja	Qualsevol producte de decoració o mobiliari
KA International	Alt	Alta	Per qualsevol entapissat, cortina o producte tèxtil

3.4. Anàlisi DAFO

Intern	
Debilitats	Fortaleses
<ul style="list-style-type: none"> - Àmbit d'actuació molt focalitzat (Tàrraga). - Productes de llarga durada. - Temps d'entrega. - Escassa promoció comercial. - Segments de consumidors amb nivell adquisitiu mitjà – alt. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proximitat dels clients. - Públic objectiu classe mitja – alta. - Exclusivitat de disseny i innovació. - Assessorament personal amb la decoració. - Transport o mobilitat.
Extern	
Amenaces	Oportunitats
<ul style="list-style-type: none"> - Elevat intrusisme (arquitectes, empreses de reformes, instal·ladors...). - Escassa cultura en el disseny. - Evolució de cadenes internacionals que porten ja el disseny incorporat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mercat potencial molt ampli (comerços, oficines, restauració, particulars...). - Mercat més disposat a contractar. - Moment en auge en el sector - Expansió de franquícies i cadenes hoteleres.

Debilitats:

Les debilitats estan relacionades amb la mida de l'empresa, al ser una petita empresa, no té departament de màrqueting. El fet de que el públic objectiu sigui de classe mitja - alta ens limita, ja que es un producte durador i específic per cada client. Si dins el termini de reformes o rehabilitació o de disseny de nou habitatge, surten imprevistos, el temps d'entrega no podrà canviar-se per no descontentar el client, i per tant, haurem de treballar a sota pressió.

Fortaleses:

Les fortaleses de l'empresa estan centrades en la qualitat, innovació i exclusivitat del producte. El client té un assessorament i un control amb un servei personalitzat, amb l'avantatge de desplaçar-se a l'obra.

Amenaces:

Les amenaces més importants estan relacionades amb la cadenes de disseny i venda de mobles, ja que el temps d'entrega seria molt menor al de la nostra empresa. En els últims anys, venint de la crisi econòmica, han brotat cadenes molt potents que subministres aquest servei a molt baix cost.

Oportunitats:

Entre les oportunitats podríem destacar la col·laboració amb arquitectes o empreses de construcció per clients amb mitja - alt poder adquisitiu, ja que així la nostra presència i activitat està en el boca a boca de la població. Diversitat de client per la zona local (Tàrrrega) i la zona d'expansió (Cervera, Mollerussa, Lleida, etc.). També cal dir que en aquests moments el sector del disseny d'interiors està en auge, així doncs, això ajudarà a tenir oportunitats de negoci.

4. Pla estratègic de l'empresa

4.1. Missió

Visió: Ser una referent en l'àmbit del disseny i reconeguda, potenciant l'interiorisme amb una bona decoració i innovació.

Missió: Contribuir amb el benestar de les persones, oferir espais còmodes i flexibles al gust de cada client amb qualitat, que siguin duradors, eficients, confortables i amb diversitat.



Figura 1. De: <http://inicia.gencat.cat/>

4.2. Objectius de l'empresa a curt i llarg termini.

Objectius a curt termini:

- Aconseguir que els clients siguin fidels i que comptin amb la meva feina.
- Satisfacció per part dels clients i d'aquesta manera captar més clients gràcies al boca a boca.

- Obtenir beneficis extraordinaris de forma mensual per reduir les despeses i poder invertir a l'empresa.
- Minimitzar les pèrdues en el primer any d'existència.
- Mantenir el deute de forma que no superi el 50% dels ingressos anuals.

Objectius a llarg termini:

- Doblar la inversió inicial en 6 anys.
- Ampliar les instal·lacions per crear espais comercials per mostrar de disseny d'interiors, i els serveis de l'estudi en 5 anys.
- Expandir-me obrint nous estudis d'interiorisme a les comarques de Lleida i Barcelona.

4.3. Estratègia competitiva de l'empresa

M'agradaria seguir, per l'empresa EC interiorista, una estratègia competitiva de diferenciació de servei, ja que vull aconseguir que el servei que ofereixo sigui únic i exclusiu. D'aquesta manera els clients estaran disposats a pagar una mica més pel servei diferenciat. A més a més, m'interessa també restringir-me a una part del segment de mercat i especialitzar-me per ser més eficaç que altres empreses que s'adrecen a un mercat més ampli i divers, obtenint així un avantatge competitiu. Per tant, també seguiré una estratègia competitiva de segmentació cap a l'espai i ús domèstic.

Per tant, em basaré amb les característiques del meu servei, tenint una major qualitat, dissenys exclusius, materials innovadors, orgànics i ecològics, un propi estil còmode i flexible, i aconseguir i adquirir una bona imatge de marca. També voldré diferenciar-me amb altres aspectes complementaris com ara, l'atenció al client, l'entrega dels projectes ràpida i eficient i servei de transport i mà d'obra per a la construcció i instal·lació.

4.4. Pla d'actuacions

La unitat temporal del cronograma són les setmanes i les divisions de l'escala en mesos. El diagrama de Gantt, em permet fer una llista amb totes les activitats que duré a terme per crear l'empresa, per implantar i iniciar les operacions ordenades de manera seqüencial. En el pla d'actuacions s'han ordenat les activitats que s'han de fer per arribar a constituir l'empresa des dels tràmits de papers i constitució fins els primers dies d'obertura al públic. La durada és de 4 mesos, començant al juny de l'any 2018 i finalitzant al setembre del 2018, ja que és el mes on la població torna a la rutina després de les vacances i es concentra un major volum de clients demanant el servei. A continuació es mostra el diagrama de Gantt:

	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE
1. Tràmits, papers i constitució				
2. Contractar gestoria				
3. Pla d'empresa				
4. Llicència d'obres				
5. Contractar professionals d'obra				
6. Projecte distribució del local				
7. Realització d'obres				
8. Negociar amb proveïdors				
9. Adquisició de maquinària i mobiliari				
10. Entrega de maquinària i mobiliari				
11. Definir oferta comercial				
12. Contractar personal				
13. Disseny i llançament de la web				
14. Campanya publicitària				
15. Captació dels primers clients				
16. Primers dies d'apertura al públic				

Cada una de les activitats que es mostra en el diagrama, com autònoma, tinc la responsabilitat d'executar-les totes jo mateixa i estar-ne al corrent.

5. Pla de màrqueting

5.1. Públic objectiu i previsió de vendes

L'objectiu és fer que el client visqui una experiència única que derivi en confiança i aquesta confiança el porti a comprar, a repetir la compra en ocasions posteriors i al fet que recomani l'empresa a familiars, amics i coneguts. Per tant, per aportar valor afegit al servei que ofereix EC interiorista.

Oferir al client una sala d'espera a la botiga on es pugui prendre un cafè i fer una ullada a les últimes tendències en decoració, també oferir al client el servei a domicili adaptant-se als horaris del client i portar tots els catàlegs en una Tablet per poder mostrar-los a casa amb l'avantatge afegit de poder aconsellar en funció de la decoració de la mateixa. Un altre dels valors afegits en el servei és el contacte amb el client després de la venda, mantenint-lo al dia de les novetats i interactuant amb ell en les xarxes socials per conèixer la seva experiència amb el producte i les seves necessitats futures.

Estar pendent del client, augmentant la seva fidelitat, és molt més fàcil i rendible que aconseguir un client nou. Per aquest motiu, he de tenir en compte que és més important la satisfacció del client que no la venda del servei.

- Estratègia funcional: Com a estratègia funcional de comunicació, EC interiorista ha desenvolupat una pàgina web i ha col·locat una tanca publicitària al centre de Tàrraga. La idea

és seguir utilitzant aquests canals de comunicació, encara que canviant la forma de transmetre el missatge i afegint altres que s'especifiquen en el següent apartat.

5.1.1. Previsió de vendes any 1

SERVEIS	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	TOTAL ANY 1
Ús domèstic	Decoració	3000				1800		2000		3000	1000		10800
	Reforma		3500		2500		3500		2800			5000	17300
	Rehabilitació				4000								4000
	Habitatge Nou					4500					4800		9300
Ús professional	Decoració		1500		1000			2500					5000
	Reforma			5000		5000			4000		3200		17200
	Rehabilitació				4500						3300		7800
	Habitatge Nou							4500					4500
	0	3000	5000	5000	12000	11300	3500	9000	6800	3000	12300	5000	75900

5.2. Estratègia de posicionament

L'estratègia de posicionament està enfocada al servei de projectes d'interiorisme totalment personalitzats pel qual es caracteritza l'empresa. A més, la qualitat dels productes dels meus proveïdors que oferiré, afavoreix el reconeixement de la marca i, per tant, ajuda a reafirmar el posicionament. Per això, aquest tipus d'estratègia ajudarà en la consecució dels objectius establerts. Com ja he dit en l'apartat anterior, l'estratègia que seguiré és de diferenciació i el client n'ha de tenir la percepció d'únic i exclusiu amb una bona relació qualitat i preu.

La posició entre els meus competidors és la següent:

Servei	Anna Graus	Nappo	EC interiorista
<i>Innovació</i>	*	**	***
<i>Eficiència</i>	**	**	***
<i>Qualitat</i>	*	**	***
<i>Preu</i>	**	*	*
<i>Serveis addicionals</i>	*	***	***
<i>Renders</i>	**	*	***
<i>Operaris</i>	**	**	***
<i>Desplaçaments</i>	***	**	***
<i>Assessorament i control</i>	*	***	***

* Servei baix

** Servei mig

*** Bon servei

EC interiorista

Com podem observar el competidor que se'm presenta com més rival és el Nappo, ja que els seus serveis són semblants als meus. I en quant a Anna Graus interiorista, els seus serveis són menors ja que no ofereixen tants requisits per a la satisfacció del client.

Per poder diferenciar-me de l'estudi Nappo, he de potenciar el meu tracte amb el client, ser més eficients i mantenir l'activitat amb les tecnologies més punteres, com ara els renders que és un servei que li falta al Nappo i agrada molt al client.

EC interiorista és un estudi que es vol situar entre uns dels millors de la província de Lleida, degut a la modernització i molt actualitzat en tendències, tecnologies i maneres de treballar, i també als serveis que ofereix, tot i així he de tenir en compte que la competència es forta i continua.

5.3. Màrqueting mixt

Els plans d'acció derivats de les estratègies anteriors tenen com a objectiu, per una banda, l'increment dels ingressos per vendes i el nombre de clients, i per altra banda, l'augment de la fidelitat dels clients actuals i, finalment, l'augment de la notorietat de la marca. Cal destacar que aquests objectius estan directament relacionats entre si i la consecució d'un d'ells, ajudarà en l'obtenció de la resta. Per tant, per aconseguir complir aquests objectius es desenvoluparan les quatre variables del màrqueting mix:



Figura 2. De: <http://robertoespinosa.es>

5.3.1. Política de servei (product)

Ester Cortada interiorista, es tracta d'un servei diferenciat, que el que ofereix és respondre a les necessitats dels client de remodelar, moblar i decorar un espai, ja sigui familiar, comercial, laboral, etc., amb els productes de qualitat que ofereix i els dissenys pràctics i innovadors. És un servei proper amb el client, professional, detallista i sobretot s'adapta a les necessitats de cada client, incloent l'assessorament al domicili per la màxima comoditat dels consumidors. El

producte d'elaboració és personalitza per cada demanda de clients, amb dissenys exclusius i gran qualitat amb els productes finals i acabats.

5.3.2. Política de preu (*price*)

El preu l'estableixo segons la competència del sector. A més a més, segons el públic objectiu que tinc a l'empresa, el preu està en funció de la qualitat del producte, per tant, els clients son conscients de la gran qualitat, durabilitat i del disseny innovador dels productes. Els nostres clients potencials no ens escolliran pel preu i jo al moment de realitzar un projecte em cenyiré al pressupost que ofereix el client.

El cobrament es farà mitjançant rebut bancari l'últim dia de mes, en cas que el dia de cobrament sigui en cap de setmana, s'atraçarà fins al dilluns següent. D'aquesta manera si tinc impagats els redueixo i així disminueixo el risc.

Cobrar a final de mes tots els ingressos de cop, no em suposaria un problema ja que no tinc gairebé costos variables, i per tant, no necessitaré un alt flux de diners en el meu dia a dia. Per altra banda, els proveïdors intentaré pagar-los un cop al mes i estudiaré la manera de fer-ho coincidir amb el dia dels cobraments. D'aquesta manera reduiré la necessitat de diner circulant al mínim.

5.3.3. Política de comunicació (*promotions*)



El logotip de l'empresa és senzill, simple i directe, de manera que arriba al consumidor des del primer moment i ja es troba força definit el meu públic amb l'ús de la paraula "interiorista".

Per donar una mica més de joc al logotip i cridar l'atenció del públic, segons les vies informatives o publicitàries que utilitzes i segons l'època de l'any, li donaria tocs de vida i color.



Utilitzar publicitat

tradicional:

La revista Tàrraga és on tots els comerços de la zona de la ciutat i voltants es publiquen. És una revista que es treu 2 cops a l'any, de primavera - estiu i tardor - hivern. El cost seria baix i per donar notorietat a la zona on treballem. Ester Cortada Interiorista, realitzarà molt puntualment aquest tipus de publicitat.

A més a més utilitzaré un panell publicitari que hi ha al centre de Tàrraga i d'aquesta manera informar sobre la meva obertura i el servei. Aquesta despesa serà a curt termini per donar-me a conèixer i si hi ha èxit gràcies a ella, la implantaré a llarg termini.

Pel que fa a la publicitat digital:

Per realitzar aquest tipus de publicitat, comptaré amb una pàgina web on descriuré les meves activitats i exposaré la qualitat de diferents serveis i obres realitzades al llarg de la meva carrera, amb presentació de l'equip i també un espai pel client per contactar amb mi. Aquesta pàgina web serà un portal per donar-me a conèixer d'una manera ràpida i fàcil.

5.3.4. Política de distribució (place)

El servei que ofereix l'empresa EC interiorista, és un canal tradicional de venda, és a dir, venda personal i directa entre comprador i venedor. L'avantatge és que aquest tipus de venda està considerada la més eficaç ja que genera més possibilitats de poder convèncer el potencial comprador.

Una vegada es tanca la venda i es rep el producte encomanats als operaris, respectant sempre els terminis de lliurament acordats, se li porta al client i se li deixa muntat i llest per a l'ús.

L'empresa també tindrà web corporativa per amb fins informatius però no de venda, a la que inclourà una petita mostra de projectes realitzats.

6. Pla d'operacions

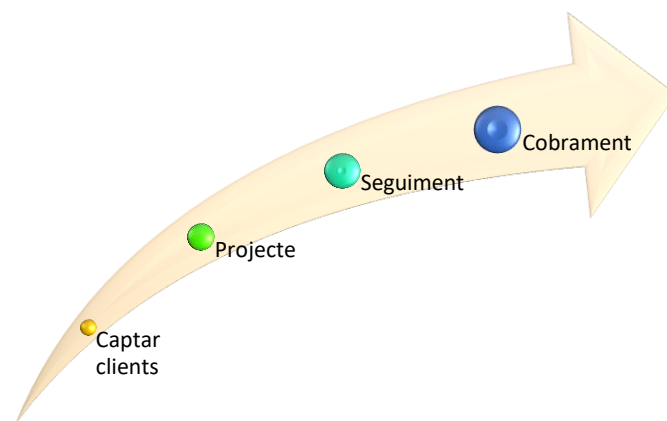
6.1. Descripció tècnica del servei

El servei que oferiré a EC interiorista és un servei existent però per a un públic més personalitzat, un públic que vol gaudir de l'exclusivitat amb la innovació de productes i materials, qualitat amb el resultat final, i a més a més tenint en compte la sostenibilitat. L'estudi estarà situat al carrer del Carme número 24 a Tàrraga, i es tracta d'un local de planta baixa amb accés d'una porta directament al carrer, on hi ha espai suficient per tenir una zona d'espera, una zona d'atenció al client, i una zona privada per la meva necessitat. A l'exterior del local tindrà un cartell amb el logotip de l'empresa, i també facilitaré la meva web de manera que qualsevol que li interessi pugui saber on i com contactar amb mi.

6.2. Descripció del procés

El diagrama de procés consta de quatre passos, que són captar clients, concretar la pauta del projecte, seguiment d'obra i execució, i per acabar, cobrament.

Operació	Descripció	Temps
Captar clients	Convèncer als clients del benestar i la comoditat d'un nou disseny interiorista.	1 setmana
Projecte	Projectar diferents propostes del nou disseny de l'espai i concretar el que més agrada al client amb les seves preferències.	1 setmana
Seguiment	Dur a terme un seguiment de l'obra i tenir un control de tot el procés d'execució fins al final.	El temps que sigui necessari per realitzar l'obra depenent de les dimensions que suposi.
Cobrament	Cobrar al final de l'obra el pressupost establert i pactat en l'operació de projecte.	3 mesos



Per captar clients es farà d'una manera molt acurada, intentant cridar l'atenció d'aquests (amb la decoració, disseny i distribució de la botiga) i fent un seguiment dels clients potencials en el sector i facilitar-ne la informació, així que he posat una setmana per usuari ja que més dies podria fer-me pesada. Un cop el client decideix posar en marxa un projecte, la meua feina és dissenyar l'espai amb una setmana per ser eficient i oferir-ne diferents propostes perquè el consumidor pugui escollir el que més li agradi i tenint en compte les seves preferències. Una vegada estigui assignat el projecte es començarà l'execució de l'obra i n'hauré de portar el control i seguiment d'aquesta per si surten imprevistos i evitar els problemes. Aquest procés tindrà una durada depenent de la dimensió en que es tracti l'obra. Finalment, i el pas més important, el cobrament del pressupost establert i pactat en el moment d'assignar el projecte, el qual aquest tindrà una durada màxima de 90 dies i es farà mitjançant rebut bancari, i per tant, no hi haurà demora en el pagament.

6.3. Capacitat instal·lada

Les portes de l'estudi interiorista estaran obertes des de les 9:00 hores del matí a 13:30 del migdia, i de 16:00 hores de la tarda a les 19:30 del vespre. Són un total de 8 hores diàries com a una única treballadora.

La capacitat de gent dins el local, és de màxim 17 persones aproximadament. Aquesta aproximació es troba a partir dels metres quadrats de local, que són 50 m², entre la densitat del local segons el codi tècnic d'incendis i evacuació, que en aquest cas com a espai comercial és de 3. Dit això, segons la meua distribució del local cal remarcar que:

Zona	Persones / hora	Persones / dia
Zona d'atenció al client	3	24
Zona d'espera	4	32
Zona privada	1	8
Total	8	64

Com podem observar en el quadre, la capacitat màxima de l'estudi interiorista per hora és de 8 persones, i per tant, si obro el local vuit hores diàries, en un dia la capacitat és de 64 persones. Aquest seria el cas si cada hora un nou client entrés al local, cosa no habitual i menys en aquest sector, encara que estigui en auge.

6.4. Logística i gestió de materials

6.4.1. Pla d'aprovisionaments i compres

Compres fungibles:

CONCEPTE	Quantitat	Preu	TOTAL
Material d'oficina			3808.00
Paquet 500 papers blancs DIN A4	10	4	40
Paquet 500 papers blancs DIN A3	10	5	50
Paquet 500 papers sulfuritzat DIN A3	10	5.5	55
Paquet de 5 Bolígrafs	20	1	20
Paquet de 5 Llapis	15	1	15
Paquet de 5 gomes d'esborrar	5	1	5
Paquet de regles	1	5	5
Típex	10	2	20
Clips	100	2.5	250
Tintes impressora	36	75	2700
Grapadora	1	5	5
Foradora	1	5	5
Calculadora	1	8	8

Carpeta DIN A4	20	2	40
Carpeta DIN A3	20	2	40
Targetes	250	0.2	50
Sobres	250	0.2	50
Carpesano	20	2.5	50
Aigua - Refrescs - Tes	200	2	400
Material de neteja			79
Escombra	1	5	5
Fregona	1	5	5
Cub	1	4	4
Lleixiu	10	3	30
Paquet de 12 papers higiènics	5	3	15
Sabó	10	2	20
TOTAL ANY 1			3887.00

Jo seré la responsable de realitzar aquestes compres. Determino que m'encarregaré de forma setmanal de fer les compres necessàries segons el consum que s'hagi realitzat. No hi ha un proveïdor en concret per aquests productes, és a dir, la compra es farà en qualsevol comerç, ja sigui un supermercat o una llibreria.

Inversions:

CONCEPTE	Quantitat	Preu	TOTAL
Terrenys			-
Construccions			4000
Millores al local i reformes	1	4000	4000
Instal·lacions			1300
Electricitat	1	400	400
Aire condicionat i calefacció	1	900	900
Maquinaria			40
Maquina té	1	40	40
Eines i utensilis			20
Tovallola	2	10	20
Mobiliari			2410
Taules	2	350	700
Cadires	7	80	560
Armaris	3	250	750
Taula de llum	1	200	200
Làmpada	2	100	200
Software informàtic			1200
Office	1	500	500
Pack Adobe	1	500	500
AutoCAD	1	100	100

Sketch-up Pro	1	100	100
Hardware informàtic			2100
Impressora - Escàner	1	600	600
Ordinador	1	1500	1500
TOTAL INVERSIONS			11070

➤ **Construccions:**

Milliores al local i reformes: Trio l'empresa Garrofé per l'alta qualificació del seu personal i els estudis que desenvolupen en el propi terreny. Cal destacar la bona relació qualitat i preu dels seus serveis.

- **Instal·lacions:** Les instal·lacions les realitzarà l'empresa Fridecal, ja que funciona com a col·laboradora amb el grup Garrofé, i així facilitem la feina entre professionals.

➤ **Maquinària:**

Maquina de te: Es buscarà una màquina econòmica a l'empresa d'electrodomèstics Sans, amb la finalitat de tenir el servei de servir té, ja sigui per ús propi o pels clients.

➤ **Eines i utensilis:**

Tovallola: La compra de les tovalloles és farà a la cadena Textura, i d'aquesta manera utilitzar-les en el bany privat.

➤ **Mobiliari:**

Taules i Armari: Les taules i els armaris necessaris seran fets a mida a la Fusteria Cortada, ja que així s'aprofitaran més els metres quadrats del local.

Cadires, taula de llum i làmpada: L'empresa Mobles Urgell ens proporciona el material d'aquestes característiques.

- **Software informàtic:** Tots els programes informàtics necessaris pel funcionament de l'activitat, s'executaran a través de Mats Màtica per una bona qualificació del personal i la professionalitat amb la seva feina. Aquests servidors són; Office, el pack Adobe, per als dissenys, AutoCAD per la construcció de plànols a 2D i Sketch-up per a la construcció d'espais i plànols amb 3D i renders.

➤ **Hardware informàtic**

Impressora – Escàner i Ordinador: L'empresa Mats Màtica a la qual he adjudicat el Software, també disposa del material d'aquestes característiques, i per comptar amb ells per la compra del hardware, podrien oferir certa rebaixa de preu.

Serveis professionals independents i subministraments:

Serveis professionals independents	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	TOTAL ANY 1
Gestoria	330	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Advocat	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900
TOTAL	405	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	325	3900

Subministraments	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	TOTAL ANY 1
Llum	150		150		130		110		110		130		780
Gas	100		100		110		150		150		110		720
Aigua	80		80		80		80		80		80		480
Telefon fix i ADSL	70		70		700		70		70		70		1050
TOTAL	400		400		1020		410		410		390		3030

Pel que fa els professionals independents, necessitaré una gestoria perquè em porti els comptes anuals i ajudar-me amb les declaracions d'impostos corrents i laborals. La gestoria en qüestió serà l'empresa Gestoria Pla d'Urgell de Mollerussa, ja que hi he tingut relació laboral i treballar amb ells és molt agraït. Per altra banda, crec convenient un advocat per si mai hi ha algun problema amb algun client o proveïdor, perquè el sector interiorista mou quantitats de diners ja que forma part del sector de la construcció, i els béns dels clients són importants.

Com també podem veure en el quadre anterior, els subministraments que necessitem seran la llum, l'aigua, la telefonia fixa amb ADSL, i el gas. El consum d'ella llum i gas anirà en funció dels mesos en que es produeixi el consum ja que cal tenir en compte si és estiu (aire condicionat que suposa major despesa de llum) o hivern (calefacció que suposa major despesa de gas). El telèfon serà fix, evitant els mòbils ja que les trucades corresponents es faran en horari laboral i dins de l'estudi interiorista. Aquestes despeses juntament amb l'aigua es paguen cada dos mesos.

6.4.2. Gestió d'estocs: magatzem

La gestió d'estoc serà mínima ja que no tinc compres fungibles necessàries per al funcionament de l'estudi interiorista, tret del material d'oficina i del de neteja però en els dos casos no formen part de l'activitat principal. Com ja he especificat en l'apartat anterior, es farà la compra necessària setmanalment.

6.4.3. Gestió de clients

El recaptament de clients es farà a través de panells publicitaris, la pàgina web, i en el meu sector ajuda molt el boca a boca i tenir bons contactes i bona relació amb les persones de l'entorn ja que per qualsevol rehabilitació, disseny, decoració o equipació, puguin comptar amb la meua feina. Una vegada hagi convençut el client de que no s'ha equivocat escollint-me a mi

He escollit la població Tàrraga, concretament al carrer del Carme nº 24, ja que té un considerable moviment de població i no tinc cap tipus de competència d'aquestes característiques al voltant. A més a més, en aquest sector, no hi ha un elevat nombre de competidors a la província i encara que tingui l'estudi a Tàrraga segurament la majoria de les feines seran per pobles i ciutats de rodalies.

El barri del Carme, on tinc l'estudi interiorista, és un barri on Tàrrrega ha explotat molt el comerç, i en aquests moments està en auge, i per tant, pot haver-hi concentració de gent part del meu públic objectiu. Per altra banda, com ja he esmentat anteriorment, és una zona amb molt moviment social perquè al ser al centre de la ciutat, i hi ha força quantitat de botigues i bars, i amb zones de pàrquing molt properes.



Figura 3. De: <https://www.tarrega.cat>

6.6. Descripció del local i distribució en planta: LAYOUT

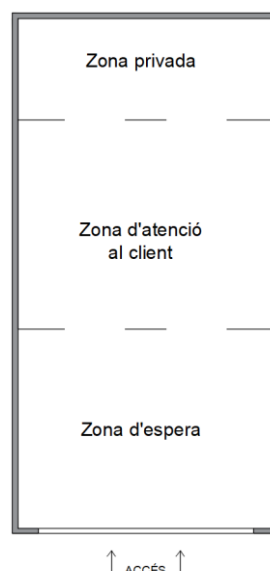
Es tracta d'un local de planta baixa de 50 m² de construcció ja existent, tot i així faré algunes reformes interiors i amb força llum natural per l'obertura que dóna al carrer.



Figura 4. De: <https://www.tarrega.cat>

La distribució de la planta baixa serà la següent:

- Zona privada: Aquesta zona del local només tindrà accés jo com a treballadora on tindrà tot el q necessiti per treballar i per dur a terme la meva activitat empresarial. A més a més comptaré amb un petit bany.
- Zona d'atenció al client: En aquesta zona hi haurà un despatx molt complert i equipat amb tot el necessari per atendre el client, zona d'emmagatzematge i comoditat. Serà una zona de contacte entre el consumidor i jo.
- Zona d'espera: A de ser una zona flexible, còmoda, i pràctica. Si estic atenent uns clients i al mateix moment venen nous clients, que aquests puguin permetre's seure's i els hi facilitaré algun tipus de beguda per que l'espera sigui més amena, i així no deixar perdre possibles clients i aconseguir una qualitat i benestar amb ells.



6.7. Gestió mediambiental

Un sistema de gestió mediambiental (SGMA) consisteix en un conjunt de mesures internes, valoracions, plans i accions que afecten les unitats organitzatives de les empreses i institucions, i la seva relació amb el medi ambient.

El fet d'implementar un sistema de gestió mediambiental hem podria proporcionar una millora de la imatge de l'empresa, un estalvi en costos, avantatges competitius i satisfacció personal i moral.

En el meu estudi interiorista, he de tenir en compte les activitats que s'executaran dins el local, per tant, és necessari l'ús de la llum i per reduir-ne l'impacte en el medi ambient instal·laré bombetes de baix cost.

Una altra mesura que prendré serà posar rentamans i lavabo amb un sistema que deixi de rajar l'aigua durant uns segons determinats i una vegada transcorregut aquest temps s'aturin les aixetes soles (sistema a pressió). Així evitaré malbaratar l'aigua tant com pugui.

Com a millora en les reformes del local, l'insonoritzaré per evitar que es produeixi contaminació acústica al veïnat, encara que dins el local no hi haurà cap tipus de soroll, ja que a la meua feina no s'escau, tot i així tindrè musica ambient a baix volum.

Els projectes que dissenyaré pels clients, introduiré materials més ecològics, orgànics i sostenibles, ja que els sintètics són més contaminants.

Amb aquestes actuacions pretenc reduir l'impacte mediambiental tant com pugui i no es tracta d'una llista tancada, sinó que tota actuació que es pugui realitzar per millorar en aquest aspecte, serà estudiada i avaluada i si és el cas, serà aplicada el més aviat possible.

7. Estructura legal

7.1. Forma jurídica

L'elecció de la forma jurídica és un dels primers passos per fer dins del procés de creació d'una empresa. Abans de prendre aquesta decisió, hem de tenir en compte uns factors, entre ells el tipus d'activitat que realitzem i el nombre de persones que participarem en el projecte empresarial.

La forma jurídica escollida es tracta d'una empresària individual o autònoma, la qual és una persona física que realitza, en nom propi i per mitjà d'una empresa, una activitat comercial i professional.

La meua raó social és EC interiorista. Des del primer moment es defineix de forma clara el públic objectiu, la seva activitat i el tipus de local.

El capital que aportaré a EC interiorista serà de un total de 25.000 euros.

Les característiques principals o més rellevants són:

- El control total de l'empresa per part del propietari que dirigeix la gestió, és a dir, jo mateixa.
- La personalitat jurídica de l'empresa és la mateixa que la del seu titular, responent personalment de totes les obligacions que contregui l'empresa.
- El domicili social de la meva empresa és la direcció on s'ubica l'estudi interiorista, que és el carrer del Carme número 24.
- No tinc regulació legal específica, estant sotmesa la meva activitat empresarial a les disposicions generals del Codi de Comerç en matèria mercantil, i al que disposa el Codi Civil en matèria de drets i obligacions.
- No existeix capital mínim exigible per constituir l'empresa, l'aportació de capital a l'empresa, tant en la seva qualitat com en la quantitat, no té més límit que la meva voluntat.
- Rebré ajudes de finançament extern (donacions) per a poder realitzar la posada en marxa.
- No existeix diferenciació entre el patrimoni mercantil i el meu patrimoni civil.
- És una de les formes jurídiques més freqüents de creació d'empresa.
- No hi ha procés previ de constitució, els tràmits s'inicien al començament de l'activitat empresarial.

Avantatges:

- És la forma jurídica que menys gestions i tràmits s'han de fer per la seva constitució i posada en marxa (simplicitat en la seva tramitació).
- Resulta ser més econòmica la posada en funcionament de l'empresa, ja que no necessita personalitat jurídica diferent de la del mateix empresari.
- Simplifica al màxim les seves obligacions empresarials periòdiques.
- No s'exigeix cap capital social inicial mínim per constituir-se com empresa.

Inconvenients:

- L'empresari respon amb el seu patrimoni personal dels deutes econòmics generats en l'activitat empresarial, així doncs ha de fer front a totes les despeses per si mateix. (responsabilitat personal i il·limitada).
- Si l'empresari està casat, el risc i ventura del negoci pot aconseguir al patrimoni de l'altre cònjuge.
- Si el volum de beneficis és alt, l'empresa estarà sotmesa a tipus impositius molt elevats, a causa del progrés de l'IRPF.

7.2. Tràmits a realitzar: agenda de constitució

Tràmits per la constitució autònoma

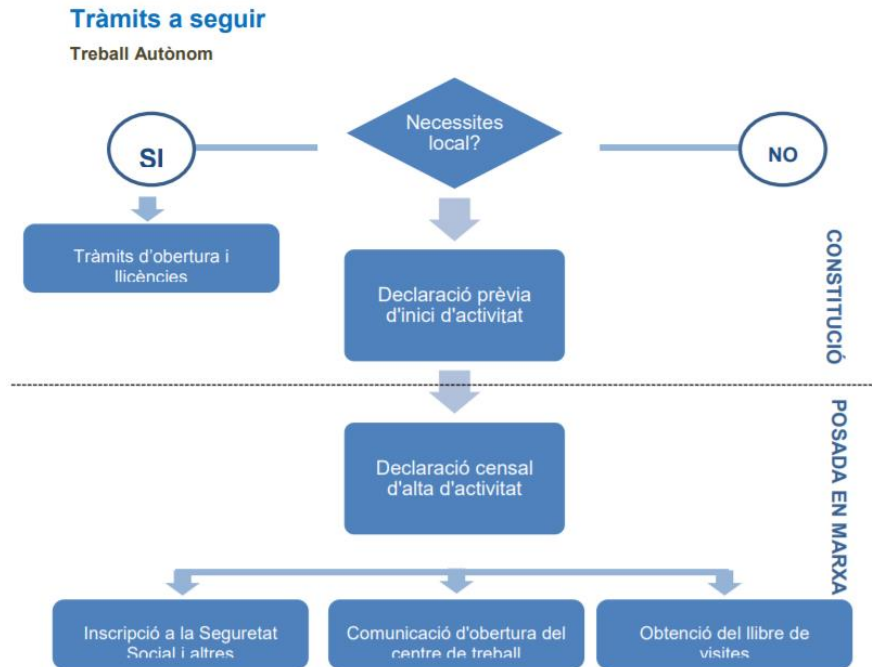


Figura 5. De: <http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/>

1) Tràmits d'obertura i llicències:

L'Ajuntament del municipi on instal·lo el meu negoci ens ha d'autoritzar a realitzar l'activitat, sinó no dono compliment a la normativa vigent. Per conèixer quina mena de tràmit cal demanar per iniciar una nova activitat comercial o crear una nova instal·lació al meu municipi, cal que em dirigeixi al Departament d'Urbanisme de l'Ajuntament. Aquest tràmit l'he de realitzar abans d'adquirir o llogar el local comercial per tal de tenir la màxima informació sobre els diferents tràmits i costos que em suposarà.

2) Declaració prèvia d'inici d'activitat:

Es pot demanar el CIF provisional abans d'iniciar l'activitat efectivament o si ja es té previst començar l'activitat es pot demanar el CIF definitiu. En el meu cas com a persona física que em constitueixo en empresària individual, el CIF coincideix amb el NIF particular. Si he de rebre factures a nom de l'empresa abans de l'inici de l'activitat, he de sol·licitar l'alta prèvia a l'inici de l'activitat marcant la casella 504 a la declaració censal (model 037), així tinc la possibilitat de deduir les despeses que generi el meu negoci prèvies a l'inici de l'activitat.

3) Declaració censal d'alta d'activitat:

Inscripció al cens de l'Agència Tributària, obligatori per exercir una activitat empresarial i/o professional. L'alta d'IAE d'una persona física està integrada pel model 037, així comunico a Hisenda la data d'alta d'activitat i l'activitat que desenvoluparé a partir d'aquell moment.

4) Inscripció de l'empresa a la Seguretat Social i altes equip promotor i treballadors/res:

En aquest cas no m'afectaria aquest tràmit perquè constitueix una empresa autònoma com a única treballadora del negoci. Tot i així, aquest tràmit consta de que tota persona física per compte de la qual vagin a treballar persones incloses en el Règim General de la Seguretat Social, s'haurà d'inscriure com a "empresa" a la Tresoreria General de la Seguretat Social. Es tracta d'un acte administratiu pel qual la TGSS assigna a l'empresari/a un número (Codi de Compte de Cotització) que identifica i controla les seves obligacions davant el sistema de la Seguretat Social. L'obligació de la inscripció en el règim especial de treballadors per compte propi s'ha de realitzar en el moment de l'inici de l'activitat.

5) Comunicació d'obertura del centre de treball:

He d'indicar on es troba el meu centre de treball, i caldrà comunicar-ho al Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya. S'entén per Centre de Treball el que constitueix una unitat productiva autònoma, és a dir, que presto un servei, que té una organització específica, tant de béns com de persones. En general, és centre de treball cada lloc on es pot trobar la persona treballadora per raó de la seva feina. L'obligació de comunicar l'obertura del centre de treball em correspon, sigui quina sigui l'activitat que s'hi duc a terme.

6) Obtenció llibre de visites:

Encara que no tinguin personal treballador per compte aliè i independentment del règim de Seguretat Social que s'hi apliqui, he de tenir un Llibre de visites de la Inspecció de Treball i Seguretat Social, a disposició permanent del personal funcionari de la Inspecció de Treball i Seguretat Social i del personal funcionari tècnic habilitat per a les actuacions comprovadores en matèria de prevenció de riscos laborals.

7.3. Altres normatives a aplicar: obligacions fiscals

a) Declaració de l'IRPF

Com a empresària autònoma tinc l'obligació anual de tributar en la declaració de l'IRPF pels rendiments de les activitats econòmiques o professionals. Aquest impost s'abona trimestralment, i en el cas, que la facturació anual, tingui en el 70 % de la facturació retenció, estaria exempta de pagar i presentar aquests pagaments a compte. És pot dur a terme de tres maneres diferents, i la que utilitzaré és l'estimació directa simplificada. És a dir, es tributa per la

diferència entre els ingressos i les despeses reals. La Llei permet deduir-se un 5% sobre el rendiment net com a despeses de difícil justificació.

b) Retencions

Els autònoms que desenvolupin activitats professionals, com en el meu cas, han d'emetre la factura amb una retenció sempre que el destinatari sigui un altre autònom o una empresa. Fins el 31 d'agost de 2012, aquesta retenció era del 15%. Des del 1 de setembre de 2012 fins el 31 de desembre de 2013 del 21%, i a partir de l'1 de gener de 2014 és del 19%. Aquest tipus de retenció és, a partir de l'1 de setembre de 2012, del 9% en el cas dels empresaris que es trobin l'any d'inici de la seva activitat o en els 2 següents.

c) El IVA

Tinc que tributar pel règim general i hauré de presentar i ingressar trimestralment l'IVA (model 300). Alhora i juntament amb el quart trimestre cal que presenti un resum anual d'IVA a nivell informatiu (model 390).

Si les declaracions són negatives durant els primers tres trimestres es podrà anar compensant el saldo i si al quart trimestre el resultat de la declaració continua essent negatiu es podrà o bé sol·licitar la devolució o bé compensar aquest saldo amb el del primer trimestre de l'exercici següent. La quantitat a pagar és la diferència entre l'IVA hagi obtingut dels seus clients (repercutit) i el que li hagin cobrat a l'hora d'adquirir els productes als diferents proveïdors (suportat) .

S'estableix l'opció de sol·licitar de forma mensual la devolució de l'IVA (model 303) amb prèvia inscripció al registre de devolució mensual, mitjançant declaració censal. Aquesta opció obliga a la presentació del model 340, declaració informativa dels llibres registres d'IVA.

Per tant, obligacions comptables a portar els següents llibres registres:

- Llibre registre de factures emeses
- Llibre registre de factures rebudes
- Llibre registre de béns d'inversió

d) Obligacions de subministrar informació

Si realitzo una activitat econòmica, tinc l'obligació de subministrar a l'Administració Tributaria determinades informacions relatives a les meves operacions. Aquestes obligacions d'informació poden variar en funció de l'activitat desenvolupada, essent dos les més habituals, el model 347 i el model 349. Aquest últim no s'haurà de presentar ja que es tracta d'operacions intracomunitàries.

- Declaració anual d'operacions amb tercers persones (model 347):

He de presentar el model 347 perquè desenvolupo una activitat empresarials i professional, sempre i quan hagi realitzat operacions que, en conjunt, respecte d'una altre persona o entitat, sigui quina sigui la seva naturalesa o caràcter, hagin superat la xifra de 3.005,06 euros durant l'any natural al que faci referència la declaració.

Un autònom té l'obligació de presentar multitud de declaracions a l'any. Per aquesta raó, per norma general, els autònoms deixen aquesta responsabilitat sobre gestories especialitzades en aquests temes.

7.4. Altres normatives a aplicar: obligacions laborals

- Alta en un sistema de cobertura de riscos d'accidents de treball i malaltia professional:

Si en el cas que contractés treballadors per a que prestessin els seus serveis, en el moment que realitzo la inscripció de la Seguretat Social s'ha de veure l'entitat que assumirà la cobertura dels accidents de treballs i malalties professionals, i la cobertura de la prestació econòmica per incapacitat si s'opta per una Mutua Patronal o per un Seguretat Social.

- Formalització dels contractes de treball:

Un contracte de treball és un acord entre empresari i treballador pel qual aquest s'obliga a presentar determinats serveis per compte de l'empresari i sota la seva direcció, a canvi d'una retribució i en el qual s'estableixen les condicions de treball. Cal conèixer-ne les característiques, limitacions i possibilitats perquè és el document sobre el qual es basa la relació entre l'empresari i el treballador. El contracte de treball es pot formalitzar per escrit o de paraula. Cadascuna de les parts pot exigir que el contracte se subscrigui per escrit, en qualsevol moment de la relació laboral.

- Calendari laboral:

El calendari laboral, el qual només compliré jo de moment ja que no contractaré a cap treballador, serà l'horari establert com a despatx comercial, en excepció dels dies festius que ens diu la normativa ORDRE EMO/353/2015, de 24 de novembre, per la qual s'estableix el calendari de festes locals a la Comunitat Autònoma de Catalunya per a l'any 2016.

7.5. Altres aspectes a tenir en compte

- Normes de seguretat i higiene en el treball i la prevenció de riscos laborals:

Les zones de pas, la sortida i les vies de circulació del lloc de treball es mantindran lliures d'obstacles en tot moment. El local de servei i instal·lacions es netejaran periòdicament. Les operacions de neteja no hauran de comportar riscos per a ningú, per la qual cosa es faran en

moments i amb els mitjans adequats. Totes les instal·lacions del lloc de treball estaran sotmeses a un manteniment periòdic, i se'n repararan ràpidament les diferències que puguin afectar a la seguretat i salut d'algú. El local disposarà d'aigua potable en quantitat suficient i fàcilment accessible.

- Preveure la possibilitat de protegir el meu nom:

Serveix per identificar un producte o servei que només podré comercialitzar com a persona física ja que l'he registrat. Registrar una marca va més enllà de la formalitat jurídica i de la protecció, ja que li estic atorgant un valor econòmic i corporatiu a la meva marca i imatge.

- Formalització del contracte de lloguer:

Un contracte de lloguer és un acord entre un propietari i un llogater pel qual el propietari cedeix al llogater l'ús d'un immoble durant un temps determinat a canvi d'una retribució prèviament pactada.

Els contractes de lloguer d'habitatges formalitzats a partir del 6 de juny de 2013 són regulats per la Llei d'Arrendaments Urbans (LAU, Llei 29/1994, de 24 de novembre), modificada per la Llei de mesures de flexibilització i foment del mercat de lloguer d'habitatges.

En un contracte de lloguer, han de figurar els punts següents:

- La identificació de l'habitatge.
Contracte arrendament de local de negoci amb l'adreça Carrer del Carme 24 de Tàrraga. El local comercial objecte d'aquest contracte, es destinarà a un estudi interiorista.
- El nom i els cognoms del propietari/ària i del llogater/a amb els seus DNI.
D'una banda, com a part arrendadora, amb NIF XXXXXX
D'altra banda, la Srta. Ester Cortada Segarra, com a autònoma de EC interiorista, i amb DNI XXXXXX.
- La quantitat anual de la renda i la forma de pagament del llogater
La renda pactada és de MIL DOS CENTS EUROS (1.200€) mensuals en un únic pagament dins dels cinc primers dies de cada mes, a través de transferència bancària al compte corrent de l'arrendatari. Per tant, 14.400 euros de renda anual.
- La durada
La duració del present contracte és de 5 anys i començarà a regir a partir del dia de la signatura.
- La compensació de mesos de renda a canvi de la realització d'obres de rehabilitació, si s'escau.
No és el cas.
- La fiança.
L'arrendatari realitzarà una transferència a l'entitat bancària que estableixi l'arrendador per un import de 2.400 euros en concepte de fiança i que correspon a 2 mensualitats de renda.

- La clàusula d'actualització de la renda
La renda s'actualitzarà a partir del dia 1 de juny de 2019 i anualment, en funció de les variacions que experimenti l'Índex de Preus al Consum (IPC).
- La repercussió de les despeses
L'arrendatari s'obliga a satisfer el total de l'import del pagament de tots els subministres i consums contractats.
A abonar, les despeses generals per a l'adequat manteniment del local.
A la contractació d'una pòlissa d'assegurança d'incendis i responsabilitat civil o multi-risc del local, amb garanties suficients i actualitzables.
Al pagament de l'Impost sobre el Valor Afegit, aplicat sobre la total contraprestació.
Despeses ocasionades pels desperfectes que es produeixin, ja siguin vidres, panys i altres utensilis, i reparació de les instal·lacions.
- Un inventari de mobles i electrodomèstics, si s'escau.
No és el cas, ja que és un local completament buit.

8. Pla econòmic financer

8.1. Antecedents i supòsits de treball

En aquest apartat faré un desglossament dels diferents plans que s'han fet:

Pla d'inversions: En primer lloc el local escollit és de lloguer i, per tant, no tenim inversió en terrenys sinó que invertirem en millores i en la construcció de reformes. Aquestes obres pugen a un total de 4.000 euros, ja que només cal arreglar les parets i obertures. Per altra banda, cal tenir en compte totes les instal·lacions necessàries que fan un total de 1.300 euros i l'aparell que forma part de maquinària que té un pes només de 40 euros. La inversió en utensilis i el mobiliari suposen una inversió de 2.380 euros. Finalment cal tenir en compte els sistemes i aparells informàtics, la meua eina principal, que pugen 3.200 euros.

Compte de resultats provisional: Els resultats mostren el nivell d'ingressos mensuals que estan compostos per les reformes, les rehabilitacions, les decoracions i les distribucions de nous habitatges que es cobren mensualment als clients. Aquests ingressos seran variables en funció de les obres i construccions que m'assignin. En quant a les despeses podem observar que no en tinc de variables, però sí que tinc altres despeses d'explotació formades pel lloguer, subministraments, publicitat, serveis professionals independents, etc..

El primer mes em dona unes pèrdues de quasi ve 7.000 euros aproximadament perquè el nivell d'ingressos és nul comparat amb les despeses. Això és degut perquè la meua activitat, per obtenir ingressos és necessari almenys un mes. Per exemple, si el client m'assigna una reforma, necessitaré almenys un mes per satisfer la seva necessitat conjuntament amb els operaris necessaris, i com a conseqüència, cobraré un cop finalitzat el servei. Com podem observar, els mesos següents les despeses es mantenen estables mentre que els ingressos augmenten i per tant els resultats són positius.

Compte de tresoreria provisional: El primer mes és el que té una major despesa causada per la inversió. Els mesos que segueixen tots tenen valors positius ja que tot el que cobra supera els pagaments ordinaris, i per tant, no suposa cap problema per la liquiditat de l'empresa. En quant al IVA, el repercutit del primer trimestre és força menor al suportat provinent de les inversions però en els trimestres següents el panorama canvia amb una disminució del suportat, i per tant, un major del repercutit. El pagaments d'aquest IVA no suposa un problema donada l'alta tresoreria de la que dispo.

Balanç provisional: Els actius en el meu balanç tenen un pes important junt amb la tresoreria que correspon a l'acumulació dels cobraments mensuals i que es destinen als pagaments de les poques despeses ordinàries. En quant al passiu no té importància dins l'empresa perquè no tinc proveïdors, ja que no en necessito perquè és una empresa de servei i no produeix res per tenir la necessitat de matèria prima. A més a més pel servei que ofereixo no he tingut la necessitat de demanar cap préstec, ni tenir deutes a llarg o curt termini. Pel que fa als operaris que jo subcontracto en cada projecte, el client un cop finalitzada l'obra paga directament a l'operari, el qual aquest li emet la factura, i per tant, jo només soc la intermediària i la que s'encarrega de buscar aquests operaris segons el pressupost. El patrimoni net pren importància en el segon any ja que tinc en compte les reserves, i el benefici net de l'empresa augmenta.

8.2. Pla d'inversions i de necessitats inicials

PLA DE NECESSITATS DE LIQUIDESIA INICIAL I AMORTITZACIONS						
CONCEPTE	IMPORT	% IVA	Total IVA	TOTAL	Vida útil	Amortitzacions anuals
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	1,200.00 €		252.00 €	1,452.00 €		600.00 €
Drets de traspàs	- €	21%	- €	- €		
Patents i marques	- €	21%	- €	- €		
Software informàtic (Aplicacions informàtiques)	1,200.00 €	21%	252.00 €	1,452.00 €	2	600.00 €
Altres	- €	21%	- €	- €		
IMMOBILITZAT MATERIAL	9,870.00 €		2,072.70 €	11,942.70 €		3,955.00 €
Terrenys	- €	21%	- €	- €		
Construccions	- €	21%	- €	- €		
Inversions en actius llogats operativament	4,000.00 €	21%	840.00 €	4,840.00 €	6	666.67 €
Instal·lacions	1,300.00 €	21%	273.00 €	1,573.00 €	4	325.00 €
Maquinària	40.00 €	21%	8.40 €	48.40 €	1	40.00 €
Utilitatge i eines	20.00 €	21%	4.20 €	24.20 €	1	20.00 €
Mobiliari	2,410.00 €	21%	506.10 €	2,916.10 €	3	803.33 €
Hardware informàtic (Equips per a processos d'informació)	2,100.00 €	21%	441.00 €	2,541.00 €	1	2,100.00 €
Elements de transports (vehicles)	- €	21%	- €	- €		
IMMOBILITZAT FINANCER	- €		- €	- €		- €
Dipòsits i fiances constituïdes a llarg termini	- €	- €	- €	- €		- €

ACTIU CORRENT	14,955.00 €		26.25 €	14,981.25 €		- €
Existències	- €	21%	- €	- €		- €
Despeses de posada en funcionament i constitució	50.00 €	21%	10.50 €	60.50 €		- €
Efectiu i altres líquids (per fer front als pagaments inicials)	14,830.00 €			14,830.00 €		- €
TOTAL INVERSIONS I SALDO INICIAL TRESORERIA	26,025.00 €		2,350.95 €	28,375.95 €		4,555.00 €

8.3. Pla de finançament inicial

PLA DE FINANÇAMENT INICIAL	
CONCEPTE	IMPORT
Capitalització ATUR	- €
Capital social	25,000.00 €
Préstec ICO	- €
Préstec Bancaris	- €
Préstec Autoempresa	- €
Subvencions a l'inici de l'activitat	- €
Deutes amb socis	- €
Proveïdors	- €
Pòlissa de crèdit	- €
Remuneracions pendents de pagament	- €
Altres deutes o altres aportacions	- €
TOTAL RECURSOS	25,000.00 €
TOTAL NECESSITATS	25,000.00 €

El pla de finançament que he establert, com podem observar, suposa la totalitat (100%) de les necessitats que aporto com autònoma.



8.4. Compte de resultats provisional

CONCEPTE	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	ANY 1					ABRIL	MARÇ	FEBRER	GENER	DESEMBRE	MAIG	IPC		TOTAL ANY 3
																		TOTAL ANY 1	5%	
Ingressos ordinariis	-	3,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	12,000.00 €	11,300.00 €	3,500.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	6,800.00 €	3,000.00 €	12,300.00 €	5,000.00 €	75,900.00 €	79,695.00 €	83,679.75 €				
Altres ingressos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESSOS	-	3,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	12,000.00 €	11,300.00 €	3,500.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	6,800.00 €	3,000.00 €	12,300.00 €	5,000.00 €	75,900.00 €	79,695.00 €	83,679.75 €				
Altres despeses variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESES VARIABLES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MARGE BRUT	-	3,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	12,000.00 €	11,300.00 €	3,500.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	6,800.00 €	3,000.00 €	12,300.00 €	5,000.00 €	75,900.00 €	79,695.00 €	83,679.75 €				
Retribució autònoms	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	3,360.00 €	3,403.68 €	3,451.33 €				
Despeses de personal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguretat Social empresa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DESPESES DE PERSONAL	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	280.00 €	3,360.00 €	3,403.68 €	3,451.33 €				
Altres despeses (material oficina, neteja, ...)	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	1,200.00 €	1,215.60 €	1,232.62 €				
loguers	3,600.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	16,800.00 €	17,018.40 €	17,256.66 €				
Reparacions i conservació	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serveis professionals independents	405.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	325.00 €	3,980.00 €	3,950.70 €	4,006.01 €				
Transport	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Primes d'assegurances	600.00 €	-	-	-	-	-	600.00 €	-	-	-	-	-	-	1,200.00 €	1,215.60 €	1,232.62 €				
Publicitat i promocions	1,000.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	100.00 €	2,100.00 €	2,127.30 €	2,157.08 €				
Subministraments (electricitat, telèfon, combustible,...)	400.00 €	-	400.00 €	-	1,020.00 €	-	410.00 €	-	410.00 €	410.00 €	-	390.00 €	-	3,030.00 €	3,069.39 €	3,112.36 €				
Tributs	40.00 €	-	-	-	-	-	40.00 €	-	40.00 €	-	-	-	-	80.00 €	81.04 €	82.17 €				
Comunitat veïns	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortitzacions de l'immobilitzat	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	379.58 €	4,555.00 €	4,614.21 €	4,678.81 €				
Deterioramentde crèdits comercials	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ALTRES DESPESES D'EXPLOTACIÓ	6,524.58 €	2,104.58 €	2,504.58 €	2,104.58 €	3,124.58 €	2,104.58 €	3,154.58 €	2,104.58 €	2,104.58 €	2,514.58 €	2,104.58 €	2,494.58 €	2,104.58 €	32,945.00 €	33,292.24 €	33,758.33 €				
Beneficis abans d'interessos i d'impostos (BAIL)	- 6,804.58 €	615.42 €	2,215.42 €	2,615.42 €	8,595.42 €	8,915.42 €	65.42 €	6,615.42 €	6,615.42 €	4,005.42 €	615.42 €	9,525.42 €	2,615.42 €	39,595.00 €	42,999.08 €	46,470.09 €				
Ingressos financers	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despeses financeres HIPOTECA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despeses financeres AUTOEMPRESA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despeses financeres ICO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTATS FINANCERS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BENEFICI NET	- 6,804.58 €	615.42 €	2,215.42 €	2,615.42 €	8,595.42 €	8,915.42 €	65.42 €	6,615.42 €	6,615.42 €	4,005.42 €	615.42 €	9,525.42 €	2,615.42 €	39,595.00 €	42,999.08 €	46,470.09 €				



8.5. Pressupost de tresoreria inicial

ESTAT DE PREVISIONS DE TRESORERIA ANY 1													IPC		1.3%		1.4%	
IVA		21%											Increment vendes		5%		5%	
JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3	TOTAL ANY 4	TOTAL ANY 5		
COBRAMENTS ORDINARIS																		
- €	3.630.00 €	6.050.00 €	6.050.00 €	14.520.00 €	13.673.00 €	4.235.00 €	10.890.00 €	8.228.00 €	3.630.00 €	14.883.00 €	6.050.00 €	6.050.00 €	91.839.00 €	96.430.95 €	101.252.50 €	101.252.50 €		
- €	3.000.00 €	5.000.00 €	5.000.00 €	12.000.00 €	11.300.00 €	3.500.00 €	9.000.00 €	6.800.00 €	3.000.00 €	12.300.00 €	5.000.00 €	5.000.00 €	75.900.00 €	79.695.00 €	83.679.75 €	83.679.75 €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
Altres cobraments																		
- €	630.00 €	1.050.00 €	1.050.00 €	2.520.00 €	2.373.00 €	735.00 €	1.890.00 €	1.428.00 €	630.00 €	2.583.00 €	1.050.00 €	1.050.00 €	15.939.00 €	16.735.95 €	17.572.75 €	17.572.75 €		
IVA repercutit (a efectes fiscals)																		
25,000.00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	25,000.00 €	- €	- €	- €		
25,000.00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	25,000.00 €	- €	- €	- €		
Capital social																		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
Capitalització atur																		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €		
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €</						

8.6. Balanç de situació provisional

Balanç de situació de l'empresa				
ACTIU	ANY 0	ANY 1	ANY 2	ANY 3
ACTIU NO CORRENT	10,170.00 €	5,615.00 €	3,220.00 €	1,425.00 €
Immobilitzat intangible	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €	1,200.00 €
Immobilitzat material	8,970.00 €	8,970.00 €	8,970.00 €	8,970.00 €
Immobilitzat financer	- €	- €	- €	- €
Amortització acumulada	- €	- 4,555.00 €	- 6,950.00 €	- 8,745.00 €
ACTIU CORRENT	14,830.00 €	58,980.00 €	104,374.08 €	152,639.17 €
Existències	- €	- €	- €	- €
Deutors comercials	- €	- €	9,000.00 €	11,000.00 €
Deteriorament crèdits comercials	- €	- €	- €	- €
Efectiu (tresoreria)	14,830.00 €	58,980.00 €	86,353.53 €	131,894.59 €
Hisenda pública deutora	- €	- €	9,020.55 €	9,744.58 €
TOTAL ACTIU	25,000.00 €	64,595.00 €	107,594.08 €	154,064.17 €
PTRIMONI NET I PASSIU	ANY 0	ANY 1	ANY 2	ANY 3
PTRIMONI NET	25,000.00 €	64,595.00 €	107,594.08 €	154,064.17 €
Capital social	25,000.00 €	25,000.00 €	25,000.00 €	25,000.00 €
Reserves	- €	- €	39,595.00 €	82,594.08 €
Pèrdues i guanys	- €	39,595.00 €	42,999.08 €	46,470.09 €
Resultats negatius anteriors	- €	- €	- €	- €
Subvencions de capital	- €	- €	- €	- €
PASSIU NO CORRENT	- €	- €	- €	- €
Préstecs externs	- €	- €	- €	- €
Préstecs ICO	- €	- €	- €	- €
Préstecs autoempresa	- €	- €	- €	- €
Altres deutes a llarg termini	- €	- €	- €	- €
PASSIU CORRENT	- €	- €	- €	- €
Crèdits comercials (proveïdors)	- €	- €	- €	- €
Crèdits públics Seg. Social	- €	- €	- €	- €
Creditors públics Hisenda	- €	- €	- €	- €
Altres deutes a curt termini	- €	- €	- €	- €
TOTAL PATR. NET I PASSIU	25,000.00 €	64,595.00 €	107,594.08 €	154,064.17 €

8.7. Anàlisi de Viabilitat Econòmic financera

8.7.1. Anàlisi del punt mort de l'empresa

Coneixem que el punt mort de l'empresa es pot calcular en unitats físiques o bé amb unitats monetàries. Si ho calculem amb unitats físiques diria que és el nombre de projectes que l'empresa ha de tenir per cobrir les despeses i que es comenci a tenir beneficis. Si ho calculem en unitats monetàries diria que és la quantitat d'ingressos que cobreixen les despeses i a partir de les quals es comença a tenir benefici.

	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
Vendes	75.900	79.695	83.679,75
Despeses fixes	36.305	36.695,68	37.209,66
Despeses variables	0	0	0
Marge comercial	1	1	1
PUNT MORT O PUNT D'EQUILIBRI EN €	36305	36695,68	37209,66
PUNT MORT EN UNITATS CLIENTS	24 Clients	26 Clients	28 Clients
PUNT MORT EN CLIENTS MENSUALS	2 Clients	2 Clients	2 Clients

Com podem observar, el punt mort en unitats monetàries augmenta any rere any degut a l'augment de l'índex de preus al consum que fa major el valor dels costos i de les vendes també. Això provoca que s'augmenti el punt mort en unitats físiques i monetàries progressivament. Però si fem una ullada als clients mensuals, observem que es manté constant en els 3 anys analitzats, confirmant així que es tracta d'una variació de l'índex de preus al consum.

La meua previsió de beneficis, ja en els primers anys, m'indica que no tindrè dificultats per aconseguir aquest punt mort tant en unitats físiques com en monetàries.

8.7.2. Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials

- La ràtio de disponibilitat ens indica la capacitat que té l'empresa per tornar l'exigible a curt termini mitjançant el disponible.
- La ràtio de tresoreria ens indica si una empresa té suficients actius a curt termini per cobrir els passius a curt termini.
- La ràtio de liquiditat té com a objectiu verificar si una empresa pot afrontar els compromisos a curt termini.
- La solvència mesura la capacitat d'una empresa de fer front als seus deutes.
- L'endeutament ens relaciona els deutes de l'empresa amb els seus Fons propis.

EC interiorista, no té part d'exigibilitat ni a curt ni a llarg termini, per tant, no em fa falta saber l'anàlisi dels ratis financers i patrimonials. A més a més no tinc estructura del deute ni tampoc endeutament.

8.7.3. Anàlisi Econòmic: indicadors de rendibilitat de l'empresa

NOM	EXPRESSIÓ	VALOR		
		ANY 1	ANY 2	ANY 3
Rendibilitat econòmica	B.A.I.I. / Actiu	0.61	0.40	0.30
Rendibilitat financera	Benefici abans impostos / Fons propis	1.58	1.72	1.86
Rendibilitat de les vendes	B.A.I.I. / Vendes	0.52	0.54	0.56

La rendibilitat econòmica expressa el rendiment obtingut mitjançant els recursos utilitzats. La rendibilitat financera explica en tan per 1, el rendiment que té l'autònom per la inversió que ha realitzat. La rendibilitat de les vendes, és el rendiment per cada abonat que té l'empresa.

Les rendibilitats mostrades en el requadre, ens indiquen que l'empresa és rendible tant en la part econòmica com per la part financera.

9. Direcció i control

9.1. Indicadors de control

Per fer un bon control del funcionament econòmic de l'empresa em fixaré en l'anàlisi del compte de pèrdues i guanys. Si aquest ens mostra una disminució de la facturació s'haurà d'estudiar perquè hi ha hagut pocs clients, tal i com he previst des d'un primer moment. D'aquesta manera puc recollir i executar enquestes de satisfacció i qualitat, i així intentar reduir el problema al mínim i si s'escau, oferir algun servei addicional a aquests clients descontents. Per altra banda el control de les despeses és relativament fàcil ja que gairebé tot es tracta d'inversions pel funcionament de l'activitat, i per tant, és molt difícil que es disparin els costos i si això passa serà fàcil localitzar de quina desviació es tracta i poder assumir-la o bé reduir-la.

9.2. Pla de contingències

En el pla de contingències es plantejaran una sèrie de situacions amb risc per a l'empresa i s'establirà una solució raonable.

- Si no arribo al nombre de clients i projectes esperats i establerts per al primer any en la previsió de vendes, intensificaré la publicitat tot i que suposi un cost addicional. També augmentaré el nombre d'activitats solidàries arreu del territori de la província de Lleida per donar-me a conèixer el màxim possible.
- Si es produeix una averia a les instal·lacions amb el cas que el local no pogués funcionar, hauria d'avisar amb la màxima antelació possible als clients els quals tenia cita.

- Si m'arriben queixes o reclamacions d'algun dels clients, estudiar-les i resoldre-les. Establir una comunicació de proximitat amb el consumidor afectat per fer-lo sentir important i oferir una qualitat de treball, i així, a la vegada eliminar les diferències i carències que tingui.
- Si qualsevol dels operaris subcontractats per a la construcció o rehabilitació de l'obra no es ceneixen als terminis proposats des d'un principi, i hi hagi la possibilitat que el client quedi descontent i això provoqui una mala imatge de l'empresa, es tractarà de no contactar més amb ells.

10. Conclusions

El dissenyador d'interiors treballa sobre l'espai interior dels edificis, per dotar-lo de qualitats funcionals, d'habitabilitat i estètica. Com a dissenyadora, sóc responsable de la bona execució del projecte, supervisant a contractistes i instal·ladors, identificant i contractant proveïdors, i fins i tot personalitzant l'espai incorporant disseny de mobiliari propi. El sector institucional (centres públics, col·legis, hospitals), el turístic i d'oci (hotels, restaurants), el comercial (botigues, expositors) i l'arquitectura efímera (estands d'exposicions), són els clients més importants, tot i que està prenent creixent rellevància el sector particular, en els nivells econòmics mitjans – alts, el qual em posiciono com a empresa dins aquest segment de mercat.

EC interiorista és un projecte que compta amb fortaleeses i oportunitats molt favorables que superen les debilitats i les amenaces de l'entorn. Em presento sota una forma jurídica d'autònoma pels avantatges que em suposa. El que he d'aconseguir, és una imatge de qualitat en base a la meua professionalitat, continua renovació de tecnologies punteres i tendències per tal de constituir-me com un estudi interiorista diferenciat ja que centro el públic objectiu per la qualitat i l'eficiència. Per tal de mantenir aquesta imatge hauré de seguir la meua activitat d'innovació dia rere dia per poder millorar la quota de mercat facilitant així l'acompliment dels meus objectius. Per això també cal donar-li importància a la publicitat i per introduir-me al mercat. A més a més, una gran oportunitat seria col·legiar-me al col·legi d'arquitectes de Lleida i així estar al dia i al corrent de tots els canvis que sofreix el sector interiorista.

Analitzant els comptes i els ràtios he vist que puc arribar al punt mort des del primer any i, per tant, la rendibilitat del projecte pot considerar-se positiva. Ara bé, aquest positivisme pot veure's minvat en cas que no s'arribés al nombre de vendes o projectes previstos ja que no tindria suficient per fer front als pagaments ordinaris mensuals. De totes maneres tinc marge de maniobra per poder prendre mesures.

Puc concloure que el projecte és viable ja que compleix:

- Viabilitat tècnica: Tècnicament el meu projecte és viable ja que no tinc manca de cap dels recursos necessaris per dur a terme tant l'activitat com les reformes del local.
- Viabilitat comercial: La zona està molt freqüentada per persones del meu públic objectiu, com he especificat anteriorment. I el sector el qual em dirigeixo està en auge.
- Viabilitat econòmica i financera: El projecte no té cap impediment financerament parlant, i a més tinc rendibilitat per la inversió que realitzo. El funcionament de l'estudi interiorista demostra una tresoreria sanejada i que proporciona marge de maniobra.
- Viabilitat legal: No hi ha cap impediment jurídic que no em permeti dur a terme l'activitat.

El projecte és port realitzar ja que és viable.

11. Bibliografia i Webgrafia

AIDIMME. (2016) *La industria del mueble en España*. Apartado: Análisis de Mercado y Estrategia. Valencia: AIDIMME.

Kotler P., Armstrong G., Cámara D. y Cruz I. (2004) *Introducción del Marketing*. Madrid: Prentice Hall.

Santesmases, M. (2001) *Marketing. Conceptos y Estrategias*. 4ª ed. Madrid: Pirámide.

Miquel Àngel Biel. (2016) *Nappo*. Recuperat de: <http://nappo.cat/>

Centro Europeo de Empresas e Innovación. (2017) *Guía para la creación de empresas*. Recuperat de: <http://www.guia.ceei.es/interior.asp?MP=9&MS=16>

Escola Superior de disseny – Campus. (2017) *Interiors*. Recuperat de: <http://www.esdi.es/estudia/grau-en-disseny/disseny-interiors/sortides-professionals-i-perfil-egressat/>

Roberto Espinosa. (2014) *Estrategia; Márquetin mix: Las 4P*. Recuperat de: <http://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>

Generalitat de Catalunya – Departament de la Vicepresidència i d'Economia i Hisenda. (2018) *Economia catalana – Conjuntura econòmica*. Recuperat de: http://economia.gencat.cat/ca/70_ambits_actuacio/economia_catalana/Conjuntura-economica/

Generalitat de Catalunya. (2014) *Guia de tràmits i formes jurídiques*. Recuperat de: http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/Guia%20formes%20juridiques_cat%20DEF_tcm124-53839.pdf

Generalitat de Catalunya. Institut de l'estadística de Catalunya. (2018) *Població – Província*. Recuperat de: <https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=245&lang=es>

Gestión de licencias en Madrid. (2005) *ECU – Addient Licencias ECU*. Recuperat de: <https://www.areadepymes.com/?tit=eleccion-de-la-forma-juridica-de-una-empresa-autonomo-comunidad-de-bienes-y-sociedad-civil&name=Manuales&fid=pfjurd>

Gestión Pyme – FinancialRed. (2018) *La Sociedad limitada unipersonal (SLU)*. Recuperat de: <http://gestionpyme.com/sociedad-limitada-unipersonal-slu/>

Anna Graus Mateu. (2009) *Anna Graus Interiorista*. Recuperat de: <http://www.annagraus.com/>

Muchas Tablas S.L. (2018) *Crónica Norte; La decoración y la arquitectura de interiores, algo más que una tendencia*. Recuperat de: <http://www.cronicanorte.es/la-decoracion-y-arquitectura-de-interiores-algo-mas-que-una-tendencia/89033>